"دليل المستخدم الذي لا يأتي مع عقلك أبدًا".
- إيان جيلبرت، مؤسس شركة إندبندنت ثينكينج

نيل بافيت



اختراق المخ

نصائح وحيل لإطلاق إمكانات مخك الكاملة



اختراق المخ

نصائح وحيل لإطلاق إمكانات مخك الكاملة

نيل بافيت





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية – قطر – الكويت – الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarir.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناتجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية ونخلي مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لغرض معين. كما أننا لن نتحمّل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى 2017

تحديد المسئولية / إخلاء المسئولية عن الضمان: بينما بذل الكاتب والناشر أقصى ما لديهما من جهد في إعداد هذا الكتاب، فإنهما لا يمثلان ولا يقدمان أي ضمان يتعلق بدقة أو شمولية محتواه. كما أنهما يخليان مسئوليتهما من أية ضمانات ضمنية. تم إعداد هذا الكتاب لكي يقدم معلومات دقيقة وموثقة فيما يتعلق بالموضوع الذي يناقشه، ويُباع على أساس أن الناشر ليس منوطًا به تقديم أية نصيحة قانونية أو محاسبية أو مهنية، وأنه أو المؤلف لن يكونا مسئولين عن أية أضرار يمكن أن تنشأ منه. فإذا ما كان من المطلوب مساعدة قانونية أو من أي خبير آخر، ينبغي الاستعانة بخدمات أحد الخبراء.

Cover design: Wiley

Cover image: © gst/Shutterstock

Internal pages designed by Andy Prior Design Ltd

إشادات

" كتاب ثري مليء بالرؤى والأفكار الملهمة".

مينو فان دايك، المدير الإداري والمؤسس المشارك لكلية القيادة الإبداعية

"يكتب نيل بافيت دليل المستخدم الذي لم يخطر ببال أحد من قبل، وباستخدام كتابه الثري بقصص مثيرة ومحيرة للعقل من جميع أنحاء العالم، يوضح لنا كيف أن عقولنا غير معصومة من الخطأ وساذجة ويسهل التحكم فيها، ولكنها مذهلة في نهاية المطاف، فنحن فقط بحاجة إلى تعلم كيفية استخدامها، وهذا الكتاب يوضح لك كيفية ذلك".

إيان جيلبرت، مؤلف كتاب "التفكير المستقل" 1

"كتاب مليء بالحكم المغلفة بالقصص المسلية والمرحة من أوله إلى آخره. يضم هذا الكتاب أكثر من ٤٠ نصيحة ذهبية, جميعها سهلة الاستخلاص، والاستخدام، والتطبيق في الحياة اليومية، وهذا أمر نادر في الواقع، حيث يعد هذا الكتاب عظيم الفائدة للأشخاص الذين يرغبون في النهوض بقدراتهم العقلية".

مارك لويس، عميد كلية فنون الاتصال

"هذا الكتاب يجب أن يقرأه كل شخص يرغب في اكتشاف المدى الكامل لقدراته الإبداعية؛ فهو مليء بإستراتيجيات وتقنيات بسيطة لكنها فعالة جدًّا سوف تُشكِّل عقلك وتؤثر بشكل كبير في طريقة تفكيرك وإبداعك للأشياء الآن وإلى الأبد!".

جابرييل جودارد، المؤسس والمدير التنفيذي لشركة برينسباركر

"يتمتع نيل بافيت بموهبة نادرة في تبسيط الموضوعات الصعبة. ويقدم لك كتابه الجديد طرقًا لتدريب عقلك ولجعل تفكيرك أكثر ذكاء. إنها طرق رائعة. لقد تعلمت منها كثيرًا".

بيتر فريدمان، مدير التفكير بمؤسسة ثينك

"يحول نيل بافيت الاكتشافات العلمية بخصوص كيفية عمل المخ إلى قصص رائعة ستثير مخيلتك، بل إن هناك مسارات عصبية جديدة ستتشكل بمجرد قراءة هذا الكتاب... وإذا جربت الحيل العقلية البسيطة الواردة به، فستنمي المهارات اللازمة لتطوير عقلك".

ليندا نايمان، مؤسس شركة كيريتيفيتي آت وورك

"كتاب مليء بطرق غير متوقعة لتقوية إمكاناتك الإبداعية".

توني ديفيدسون، إخصائي تنمية الطفولة المبكرة وشريك عالمي بمؤسسة ويدن + كينيدي

"كتاب ملهم ورائع بإمكانه مساعدتنا جميعًا على إطلاق العنان لأفكارنا في كل أنحاء العالم. إذا كنت ترغب في كتاب يدعمك خلال الفترات الإبداعية والحياتية الصعبة، ويساعدك على توسيع نطاق عملك حينما يسير كل شيء على ما يرام، فإنني أوصيك بشدة بقراءة هذا الكتاب".

"مايلز هانسون"، المؤسس والمدير التنفيذي لشركة كولابوريشن

جابرييل جودارد، المؤسس والمدير التنفيذي لشركة برينسباركر

"يتمتع نيل بافيت بموهبة نادرة في تبسيط الموضوعات الصعبة. ويقدم لك كتابه الجديد طرقًا لتدريب عقلك ولجعل تفكيرك أكثر ذكاء. إنها طرق رائعة. لقد تعلمت منها كثيرًا".

بيتر فريدمان، مدير التفكير بمؤسسة ثينك

"يحول نيل بافيت الاكتشافات العلمية بخصوص كيفية عمل المخ إلى قصص رائعة ستثير مخيلتك، بل إن هناك مسارات عصبية جديدة ستتشكل بمجرد قراءة هذا الكتاب... وإذا جربت الحيل العقلية البسيطة الواردة به، فستنمي المهارات اللازمة لتطوير عقلك".

ليندا نايمان، مؤسس شركة كيريتيفيتي آت وورك

"كتاب مليء بطرق غير متوقعة لتقوية إمكاناتك الإبداعية".

توني ديفيدسون، إخصائي تنمية الطفولة المبكرة وشريك عالمي بمؤسسة ويدن + كينيدي

"كتاب ملهم ورائع بإمكانه مساعدتنا جميعًا على إطلاق العنان لأفكارنا في كل أنحاء العالم. إذا كنت ترغب في كتاب يدعمك خلال الفترات الإبداعية والحياتية الصعبة، ويساعدك على توسيع نطاق عملك حينما يسير كل شيء على ما يرام، فإنني أوصيك بشدة بقراءة هذا الكتاب".

"مايلز هانسون"، المؤسس والمدير التنفيذي لشركة كولابوريشن

"الإمكانات هي المسافة بين الموضع الذي أنت فيه الآن، والموضع الذي تود الوصول إليه. إذا تعلمت كيف يمكن أن تكون في أفضل حالاتك حينها فسيصبح المكانان مكانًا واحدًا. اقرأ هذا الكتاب بعناية شديدة؛ فهو يمثل دليلًا إرشاديًا ليجعلك أقرب ما تكون إلى النضج".

ديفيد هايت، مؤسس مشارك في شركتي ويت دينيم و ذا دو ليكتشرز

"هذا الكتاب يبقي القارئ مطلعًا على أحدث النظريات في علم الأعصاب، كما يسرد بعض القصص عن كيفية تصرف المخ. يكشف بافيت في ٤٥ خدعة عقلية كيف يمكن لكل فرد منا أن يستغل عقله الاستغلال الأمثل. أنا شخصيًا بصفتي متمرسًا مبدعًا، وجدت نصائح وأفكارًا في هذا الكتاب كانت جديدة بالنسبة لي".

باتريك كوليستر، مدير الإبداع بمجموعة (ذا ذو) التابعة لمؤسسة جوجل

1 * متوافر لدى مكتبة جرير.

مقدمة

عادةً يعتقد الناس أن السبب في أوزانهم الزائدة هو أنهم يأكلون أكثر من المطلوب، أو لا يمارسون الرياضة بشكل كافٍ، أو أنهم ورثوا جينات سيئة من آبائهم، وتلك التفسيرات ساذجة، وبسيطة أكثر من المطلوب. بالطبع يتفاجأ هؤلاء الأشخاص ويشعرون بالارتياح، عندما يكتشفون أن هناك مشكلات صحية قد تكون هي السبب فيما يعانونه من الوزن الزائد.

هل أنت مستعد لأن تصير مخترِقًا؟

ربما يكون الاعتقاد الأول الذي يحضر في أذهان معظم الناس حينما يسمعون مصطلح "مختـرِق" أنـه هـو الشخص الـذي يسـعى إلـى استغلال العيوب في نظام الكمبيوتر أو الشبكات.

علـى أية حـال، هذا هو ما يهدف هذا الكتاب إلى مساعدتك على القيام به، فالشبكة الوحيدة التي تحاول أن تجد عيوبًا بها هي عقلك أنت.

المدهش أن حوالي ٩٥٪ من أنشطة عقلك اليومية تكون غير واعية، فنحن نمتلك حوالي مائة مليار خلية عصبية ومائة تريليون وصلة؛ ولكننا لا نسيطر إلا على ٥٪ فقط منها.

إن الحيـل العقليـة الخمـس والأربعـون الـواردة فـي هذا الكتاب لن تمنحك فجأة القدرة على السيطرة على عقلك الباطن. سيكون هذا كابوسًا، فكون العقل الباطن لا شعوريًّا إنما هو لغرض معين، فآخر شيء ترغب فيه هو اضطرارك باستمرار إلى التفكير في وضع إحدى قدميك قبالة الأخرى في كل مرة تذهب فيها للمشي.

ولكن هذه الحيل العقلية ستقوم بتسليط الضوء على بعض الأنشطة التي نؤديها دون وعي، وتظهر بعض الميول الخاصة بعقلنا الواعي،

والهدف من ذلك هو مساعدتك على أن تصير أكثر إنتاجًا وأكثر إبداعًا، وتجعلك ترى بشكل أكثر وضوحًا السبب وراء قيامك بفعل معين دون غيره.

الهدف من الكتاب ليس منحك رؤى عميقة عن كيفية عمل العقل، ولكن أن يقدم لك خطوات وتقنيات عملية يمكنك الاستفادة منها على أرض الواقع.

كل الحيل العقلية الواردة في هذا الكتاب يمكن مطالعتها على نحو مستقل، وبالتالي إذا كنت ترغب حقًّا في الاطلاع عليها بصورة عشوائية فلا بأس في ذلك؛ ولكنني حاولت أن أعطيها ترتيبًا، لكي تعمل بشكل أفضل إذا قرأتها بتسلسل، فالقسمان الأولان يحتويان على طرق عامة لجعل المخ يعمل على نحو أفضل لأجلك، وأيضًا كيفية استغلال وقتك بشكل أكثر حكمة وكيفية أن تصبح أكثر إنتاجًا. بينما تُعْنَى الأقسام الثلاثة الأخيرة بكيفية التفكير بصورة أكثر تركيزًا وكيفية حل المشكلات بصورة أفضل وكيفية ابتكار المزيد من الأفكار.

أحد أهم الأشياء التي ينبغي تذكُّرها هو مدى مرونة المخ؛ إذ يمكنك حقًّا تغيير طريقة تفكيرك وتصرفاتك، فليس هناك أشخاص بارعون في التحليل أو مفكرون مركزون وحالمون. فهذه صفات ينبغي أن تكون موجودة لدى الشخص، ولكنها ليست جامدة.

يتغير شكل عقولنا فيزيائيًّا اعتمادًا على كيفية استخدامها، ويطلق على ذلك المرونة العصبية.

وأشهر مثال على ذلك هو سائقو سيارات الأجرة في لندن؛ إذ يتحتم عليهم قضاء سنوات في معرفة شوارع لندن قبل حصولهم على

رخصة القيادة، ويكون تأثير ذلك هو أن المساحة العقلية التي تتعامل مع الوعي المكاني والهيكل العصبي المعقد تكون أكبر لدى سائقي سيارات الأجرة في لندن؛ ولكن بمجرد أن يصلوا إلى سن التقاعد فإن هيكلهم العصبي المعقد يعود إلى حجمه الطبيعي.

والآن فكر في الأشخاص الذين يعانون صعوبات القراءة، فربما يواجهون صعوبات في التعلم ولكنهم بالتأكيد لا يعانون صعوبات في الإنجاز.



كان كل من "أينشتاين" و"بيتهوفن" و"ستيف جوبز" و"جون كينيدي" و"ليوناردو دافنشي" و"أجاثا كريستي" و"والت ديزني" و"بيكاسو" و"موتسارت" و"جيمي أوليفر" و"كاث كيدستون"

و"ستيفن سبيلبرج" و"جينيفر أنيستون" و"ريتشارد برانسون" و"ونستون تشرشل" يعانون صعوبات القراءة، والأشخاص الذين يعانون صعوبات القراءة يكونون أكثر عرضة من بقية الناس لأن يصيروا مليونيرات عصاميين بأربع مرات.

يتحتم على العقول التي تعاني صعوبات القراءة أن تتهيأ للتغلب على الصعوبات التي تواجهها مع اللغة عن طريق تعلم كيف يصبح الشخص أكثر مهارة في التفكير البصري، وأكثر قدرة على رؤية الصورة الكبرى.

وقد ذكر "سانتياجو رامون واي. كاخال"، وهو أحد مؤسسي علم الأعصاب: "يستطيع أي شخص أن يكون المسئول عن تشكيل مخه، إذا توافرت لديه الرغبة".

وهذا هو ما أهدف إلى القيام به في وضعي لتلك الحيل العقلية، وهو أن أعطيك الأدوات اللازمة لتشكيل مخك كي تطلق العنان لكامل إمكاناته، وهي تتعلق حقًّا بكيفية تشكيل عقولنا. في الثانية من العمر، تتكون لدينا معظم نقاط الاشتباك العصبي (موصلات الخلايا العصبية) التي ستظل لدينا دائمًا، وبمجرد وصولنا إلى سن السبعين، يكون من المرجح أن يصل هذا العدد إلى النصف، ففي الفترة القائمة بينهما، تتشكل عقولنا بحسب كيفية استخدامنا لها، بالطريقة نفسها التي يشذب البستاني بها الشجيرات.

أتمنى أن تجد تلك الحيل العقلية مثيرة للاهتمام ومفيدة، وأن تقودك إلى القيام ببعض التشذيب العصبي بنفسك.



صمم قائمة بالمنجزات

"ما توصلت إليه من خلال تحقيق أهدافك ليس مهمًّا بقدر ما أصبحت عليه من خلال تحقيقها".

زيج زيجلر

قبل أن تقرأ هذا الجزء، أريد منك أن تتصفح مفكرة عملك.

هل بها ما قد يعد مصدرًا للإلهام؟ أكنت منبهرًا بما حققته؟

بالنسبة لي، فإنني حينما أتفقد مفكرات عملي القديمة، لا أجد سوى قوائم اجتماعات وقوائم مهام أنوي القيام بها.

بل إن هاتفك أو جهاز الكمبيوتر المحمول الخاص بك، يحتوي على عدد لا حصر له من التطبيقات الإنتاجية التي تحثك على أداء المهام التي تنوي القيام بها بأساليب جديدة ومختلفة.

تكمن مشكلة قوائم المهام في أنها في رأيي لا تجعلنا أكثر إنتاجية، ولا أظن أنها تثير أو تحفز عقولنا على الرغبة في تنفيذ المهام.

وعلى أية حال، نحن لا ننجزها عادة بصورة كاملة، وهذا له تأثير سلبي مباشر.



وأنا لا أعني أن علينا التخلص من قوائم المهام، فنحن جميعًا بحاجة إلى ما يذكِّرنا بما يجب علينا فعله، بل ما أعنيه هو أنها تقدم أهدافًا مفيدة لتذكيرنا بما نحتاج إلى القيام به ، ولكنها في الواقع لن تجعلنا أكثر إنتاجًا.

ما أنت بحاجة إليه هو قائمة بالمنجزات؛ لأن رؤية الأشياء التي نفذتها بالفعل ستكون بمثابة حافز لك. إنك بالطبع قد تتأمل ما سبق أن قمت به وتفكر في مدى ضآلة ما حققته، ولكن لنأمل كذلك في أن يحفزك ذلك بدرجة أكبر.

إحدى مخاطر قوائم المهام هي الظن الخطأ بأننا أشخاص منتجون؛ لأننا ندون ما ننوي القيام به في قائمة؛ ولكن كم عدد الأمور التي تحمل قيمة حقًّا فيما تقوم بتدوينه؟ فائدة قائمة المنجزات هي أنك

لا تدون بها سوى الأمور القيمة بالنسبة لك.

وبالتالي كيف تختار ما يعد قيِّمًا وجديرًا بأن يوضع في قائمتك؟ حسنًا، بالنسبة للمبتدئين فأنت لست بحاجة إلى أن تضع بها كل شيء، كأن تكتب على سبيل المثال "اتصلت بـ"ديبرا" في قسم الحسابات"، أو "حضرت اجتماعًا مع قسم التسويق" وإلا فستصير قائمة مهام منجزة .

وهناك طريقة صالحة ومجربة، وهي أن تضع بالقائمة الأمور التي ستنظر إليها في نهاية العام وتكون فخورًا بها.

تُعنى قائمة المهام بالأهداف، بينما تُعنى قائمة المنجزات بما تم تحقيقه.

وهناك فارق كبير بين قائمة المنجزات وقائمة المهام، وهو تأثير قائمة المنجزات الإيجابي على المخ.

فقائمة المهام تخرج ما في ذهنك من مهام على الورق. إنها تريح المخ من زخم الأمور التي تشغله. المشكلة هي، كم مرة قمت فيها بإتمام المهام الموجودة في القائمة؟ أنا أجد أنني أقوم بنصفها ومن ثم يتم نقل ما تبقى منها إلى قائمة اليوم التالي.

تُعنى قائمة المهام بالأهداف، بينما تُعنى قائمة المنجزات بما تم تحقيقه

قائمة المهام الطويلة تعني: "أن لدينا الكثير من الأعمال للقيام بها"؛ ولكنها لا تعني أننا نفعل الكثير.

بل إنها تتغير عن غير وعي من قائمة بالمهام إلى "قائمة بما لم يتم

إنجازه" ما يؤدي إلى المزيد من التوتر والقلق.

تمنحك قائمة المنجزات شعورًا إيجابيًّا، كما أنها تنشئ روابط جديدة بداخل المخ ما يجعلك تشعر بالمزيد من الإيجابية حيال نفسك.

وبالطبع يكمن الخطر في اعتقادك أنك ليس بإمكانك سوى تدوين الإنجازات الكبرى فقط، ولكن هذا لا يمكن أن يكون بعيدًا عن الحقيقة. إذا كان هذا هو العام الذي قررت فيه أن تشارك في ماراثون، فلا تكتف بتدوين ذلك في اليوم الفعلي للماراثون، ولكن عليك تدوين المدة التي أمضيتها في الجري في كل يوم تدربت فيه وصولًا إلى ذلك اليوم.

لا تخل بالتسلسل

الأمر المهم هو أنه لديك أهداف تتمسك بها ومن الممكن تحقيقها؛ ولكن إذا جعلت أهدافك صعبة جدًّا، فإما أنك لن تتمكن من تحقيقها وتشعر بأنك فشلت، أو أنك ستؤجلها يوما بعد يوم حتى تجد نفسك قد تخليت عن المهمة تمامًا.

حاول القيام بتجزئة المهام بصورة يومية

حينما طلب الممثل الكوميدي الواعد "براد أيزك" من النجم "جيري ساينفيلد" أن يقدم له نصيحة، أخبره بأن ما يجعلك كوميديًّا أفضل هو أن تبتكر نكاتًا أفضل، وكي تبتكر نكاتًا أفضل عليك بالكتابة بصورة يومية، وكي يستمر في القيام بذلك قام بعمل قائمة للمنجزات على شكل نتيجة حائط.

لقد ابتاع نتيجة كبيرة الحجم تتضمن العام بأكمله وعلقها على الحائط بجوار مكتبه، وكان يضع إشارة إكس حمراء على اليوم الذي

ينتهي فيه من مهمة الكتابة.

قال "ساينفيلد" مؤكدًا: "بعد أيام قليلة سيكون لديك تسلسل؛ لذا استمر في ذلك فحسب وسوف يزداد التسلسل كل يوم. سوف تهوى رؤية هذا التسلسل بالأخص حينما تنجح في ذلك لأسابيع قليلة. ستكون مهمتك بعد ذلك هي ألا تخل بالتسلسل".

إذا كنت تبني منزلًا، فبإمكانك أن تأخذ بضع خطوات إلى الخلف في نهاية كل يوم لترى ما بنيته فيه؛ ولكن مشكلة كثير من مهامنا اليومية هي عدم وجود دليل مادي على ما أنجزناه. وهذا هو الرائع بشأن قائمة المنجزات، كما هي الحال في مثال مفكرة ساينفيلد، إذ يمكنك أن تتوقف وتعاين ما أنجزته.

الفكرة في قائمة المنجزات هي أنها من الممكن أن تكون عن أي شيء؛ ولكن المهم أن يكون شيئًا ذا قيمة. من الممكن أن تكون عن خطوات بدء عملك الخاص، أو عن مقدار الوزن الذي فقدته، أو عن الوقت الذي أمضيته في قراءة كتاب، وإذا كنت رجل أعمال طموحًا

أو سيدة أعمال طموحة فقد تكون عن الوقت الذي استطعت أن تقضيه مع أسرتك، فكما ذكرت من الممكن أن تكون عن أي شيء، ولكن ينبغي أن يكون شيئًا ذا قيمة بالنسبة لك.

ما أوصي به هو الاحتفاظ بقائمة للمنجزات مثل قائمة "جيري ساينفيلد" بالمهام التي ترغب في أن تدفع نفسك لمتابعتها كل يوم؛ ولكن فضلًا عن هذا فإنني أوصي بأن تبدأ بقائمة يومية للمنجزات.

لا تشترِ مفكرة رخيصة الثمن، ولكن اقتن مفكرة أنيقة كمفكرات مولسكين، فعلى كل حال، إنها تضم جميع إنجازاتك على مدار العام؛ لذا ينبغي أن تكون مميزة. حاول أن تستعرض إنجازاتك اليومية، وحدد موعدًا ثابتًا لتصفح الأعمال المنجزة كل يوم.

وكلما استطعت أن تجعل من ذلك عادة، تمكنت من المداومة عليها، وتمكنت كذلك من البدء في صنع مسارات أكثر تأصلًا في المخ ما يجعل من التوقف عن المداومة عليها أمرًا صعبًا. كان شعار "ساينفيلد" "لا تخل بالتسلسل" تذكيرًا مرئيًا واضحًا على مفكرة الحائط، ولكنه كان يخلق في الوقت نفسه عادة لا شعورية.

يقال إن "التاريخ هو ما يحكم". الآن سيكون تاريخك موجودًا من أجلك كي تحكم بنفسك.

كلما استطعت أن تجعل من ذلك عادة، تمكنت من المداومة عليها

٢

غيِّر ذكرياتك

"إن تذكر أمور حدثت في الماضي لا يعني بالضرورة أننا نتذكرها على ما كانت عليه".

مارسيل بروست

يود معظم الناس أن تكون لديهم ذاكرة أفضل، ولكنك سوف تجد بالفعل الكثير من النصائح والأساليب على الإنترنت لمساعدتك في ذلك، أما هذه الحيلة فهي تتعلق بمنحك ذكريات أفضل.

ولا أعني بهذا إمدادك بالوسائل التي تساعدك على التذكر بشكل أفضل، بل ما يجعل ذكرياتك أفضل.

الذكريات أمر ذاتي جدًّا؛ فمن الممكن أن يتذكر شخصان الموضوع نفسه بشكل مختلف تمامًا. إذا تذكرنا جميعًا الموضوع نفسه بالطريقة ذاتها، فستكون الخلافات أقل بكثير، فنحن نعتقد حقًّا أن كيفية تذكرنا للموقف هي الكيفية التي حدث بها.

كلما مرت على الموقف فترة أطول، اتسعت الفرصة أمام عقلك الباطن لتجميله. وإليكم مثالًا رائعًا: "أتذكر أنني حينما كنت في الرابعة من عمري كنت أرى علبة ملح زرقاء في مطبخنا بالمنزل. وكانت واجهة هذه العلبة الزرقاء تحمل صورة لولد ينثر الملح على طائر. سألت والدتي عن هذه الصورة، فأخبرتني بأنني إذا قمت بنثر الملح على طائر، فإن ذلك سيساعدني على الإمساك به.

في ذاكرتي، أرى نفسي جالسًا أسفل سياج الحديقة وبقبضتي حفنة من الملح، منتظرًا بصبر قدوم طائر كي أقذفه بالملح، وفي ذاكرتي، أرى والدتي تراقبني من نافذة المطبخ وهي تغسل الصحون، وتحدثت معها عن الواقعة، وكان حقيقيًا أنها كانت تراقبني من النافذة ولكنها لم تكن تقوم بغسل الصحون. لم يكن ذلك بإمكانها لأن الحوض كان يقع في الجانب الآخر من المطبخ.

ولكن كان ذلك يشغل جزءًا كبيرًا جدًا من ذاكرتي، ثم أمعنت التفكير في ذلك الأمر لبعض الوقت، وأدركته في ذاكرتي، فأرى والدتي تنظر من نافذة المطبخ، وهو ما لم يكن ممكنًا رؤيته كذلك بالنسبة لي إذ إنني كنت بالحديقة، وكلما فكرت في الأمر، أدركت أنني أضفت تلك الصورة إلى ذاكرتي، فكان الأمر كما لو أن ذاكرتي فيلم وقد أضفت مشهدًا إلى ذلك الفيلم.

بالطبع سواء كانت والدتي تغسل الصحون أم لا فإن هذا لن يكون له أي تأثير على القصة، ولكن عدم تذكُّر شيء ما برمته بدقة قد يكون أمرًا مؤذيًا تمامًا.

في أمريكا ثبت أن أكثر من ثلاثمائة شخص قد أودعوا السجن بسبب جرائم لم يرتكبوها، وقد دخل ثلاثة أرباعهم السجن بسبب الذكريات الخاطئة لشهود العيان.

باشرت الطبيبة النفسية "إليزابيث لوفتس" بجامعة كاليفورنيا في إرفين القيام بما تحوَّل إلى عقود طويلة من فحص الطرق التي تستطيع المعلومات المضللة من خلالها التسلل إلى ذاكرة الإنسان.

وفي دراستها الأكثر شهرة، أعطت لأكثر من عشرين شخصًا دفتر يوميات مليئًا بالتفاصيل الخاصة بثلاثة أحداث من فترة طفولتهم،

واستعانت بأفراد الأسرة لتجميع المعلومات كي تكون دقيقة ومقنعة قدر المستطاع، ثم أضافت بعد ذلك تجربة رابعة وهمية تمامًا تصف كيف فُقد كل طفل منهم في سن الخامسة في المركز التجاري، ثم تم إنقاذه في نهاية الأمر بواسطة شخص غريب مُسن، وقد دعمت "لوفتس" الذكريات الوهمية بمعلومات قابلة للتصديق مثل اسم المركز التجاري الذي زاره كل شخص، وحينما أجرت مقابلة مع الأشخاص فيما بعد، أشار ربع الأشخاص إلى أنهم فقدوا في المركز التجاري، وأشار بعضهم إلى ذلك بتفاصيل دقيقة.

قال أحد المشاركين: "لقد كنت أبكي وأتذكر ذلك اليوم ... ظننت أنني لن أرى عائلتي مرة أخرى".

قالت "لوفتس": "الذاكرة تشبه إلى حد ما صفحة ويكيبيديا، تستطيع أن تغير ما بها من معلومات، ولكن الآخرين يستطيعون القيام بذلك أيضًا".

ولكن من الممكن أن تكون حقيقة أن ذاكراتنا قابلة للتغيير وأنها تتغير بالفعل أمرًا طيبًا

ولكن من الممكن أن تكون حقيقة أن ذاكراتنا قابلة للتغيير وأنها تتغير بالفعل أمرًا طيبًا، وهذا هو ما تهدف إليه هذه الحيلة، وهو جعل الذكريات السيئة لا بأس بها، وجعل الذكريات الجيدة أفضل.

تكمن المشكلة في أن لدينا تحيزًا طبيعيًا للبحث عن الأمور السلبية في الموقف، وهذا ينشأ عن غريزتنا الفطرية للبقاء على قيد الحياة، والأمر يبدو منطقيًا حقًا. فبمجرد أن تلمس إناء من الماء المغلي، فإنك لن ترغب في تكرار ذلك مجددًا.

تخيل أنك كتبت منشورًا على الإنترنت وحصلت على ٢٠ تعليقًا. فحتى إن كانت جميع التعليقات إيجابية ما عدا واحدًا سلبيًّا فقط فإننا نميل بطبعنا إلى التركيز على التعليق السلبي.

هذا هو السبب في أن العديد من الفنانين لا يهتمون بقراءة الانتقادات؛ لأنه حتى لو كانت معظم الانتقادات رائعة فإن تعليقًا سلبيًّا وحيدًا هو ما سيظل عالقًا بأذهانهم.

بالطريقة نفسها، فإن الذكريات السلبية ستنهش فينا بالتدريج، وبالطبع لا يمكنك التخلص من الذكريات، ولكن من الممكن أن تكون طريقة تفكيرك فيها مناسبة لتحويل الذكريات السلبية إلى ذكريات عادية على أقل تقدير.

الذكريات ليست منقوشة على حجر، ففي كل مرة نسترجع فيها ذكرى ما فإنها تتغير بعض الشيء، وحينما تتذكر شيئًا ما فإن مخك يجدد الروابط بين الخلايا العصبية، ما يؤدي إلى تغيير هيكل مخك.

حينما تستعيد ذكرى معينة فإنك تصنعها من جديد وتغيرها وتعيد حفظها، فالذاكرة تخضع للتغيير في كل مرة تتذكرها.

الحدث الذي تتذكره لن يعاد تسجيله بالكامل أبدًا. على سبيل المثال، إذا كانت لديك ذكرى عندما وقفت ذات مرة أمام المدرسة بأكملها ونسيت تمامًا ما كنت تنوي أن تقوله، فالحدث لن يتغير ولكن من الممكن للمشاعر المتعلقة بتلك الذكرى أن تتغير.

قامت "دانييلا شيلر" مديرة مختبر تأثير علم الأعصاب بكلية طب "ماونت سيناي" في "نيويورك"، بإجراء تجربة للمساعدة على التخلص من مشاعر الخوف دون استخدام عقاقير.

تخيـل أنـك كتبـت منشورًا على الإنترنت وحصلت على ٢٠ تعليقًا. فحتى إن كانت جميع التعليقات إيجابية ما عدا واحدًا سلبيًا فقط فإننا نميل بطبعنا إلى التركيز على التعليق السلبي.

هـذا هـو السـبب فـي أن العـديد مـن الفنانين لا يـهتمون بقـراءة الانتقادات؛ لأنه حتى لو كانت معظم الانتقادات رائعة فإن تعليقًا سلبيًا وحيدًا هو ما سيظل عالقًا بأذهانهم.

بالطريقـة نفسـها، فـإن الـذكريات السـلبية سـتنهش فينـا بالتـدريج، وبالطبع لا يمكنك التخلص من الذكريات، ولكن من الممكن أن تكون طريقة تفكيرك فيها مناسبة لتحويل الذكريات السلبية إلى ذكريات عادية على أقل تقدير.

الـذكريات ليسـت منقوشة على حجر، ففي كل مرة نسترجع فيها ذكرى ما فإنها تتغير بعض الشيء، وحينما تتذكر شيئًا ما فإن مخك يجدد الروابط بين الخلايا العصبية، ما يؤدي إلى تغيير هيكل مخك.

حينما تستعيد ذكرى معينة فإنك تصنعها من جديد وتغيرها وتعيد حفظها، فالذاكرة تخضع للتغيير في كل مرة تتذكرها.

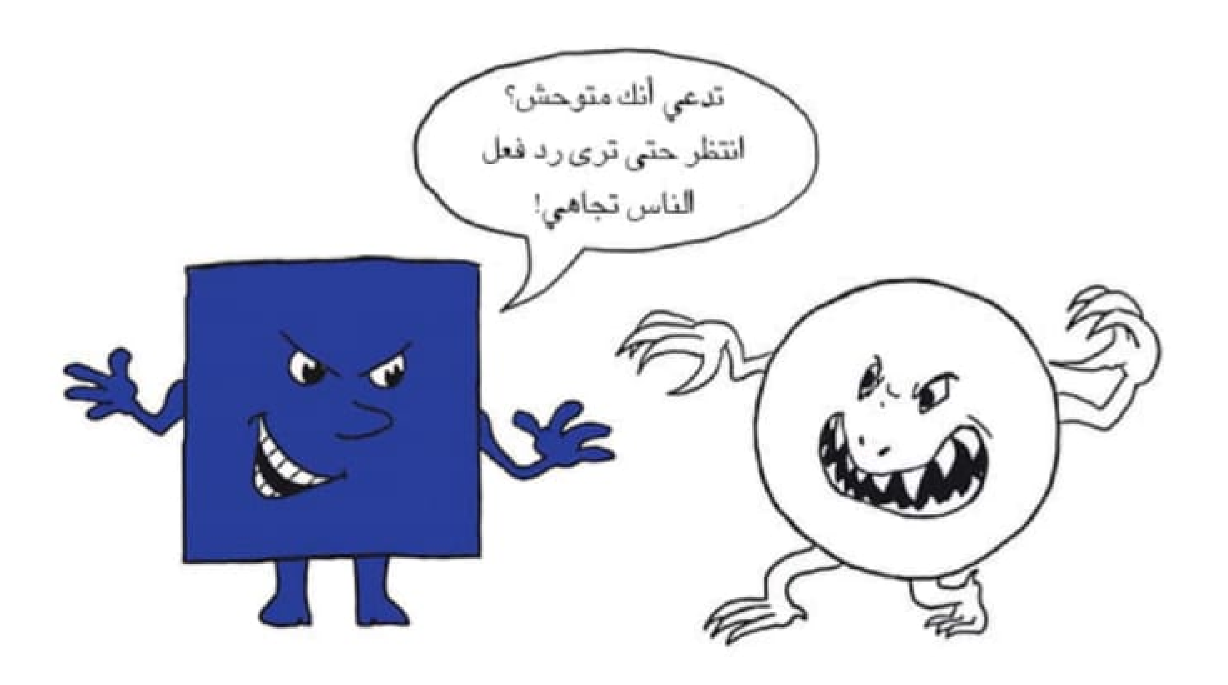
الحدث الذي تتذكره لن يعاد تسجيله بالكامل أبدًا. على سبيل المثال، إذا كانت لديك ذكرى عندما وقفت ذات مرة أمام المدرسة بأكملها ونسيت تمامًا ما كنت تنوي أن تقوله، فالحدث لن يتغير ولكن من الممكن للمشاعر المتعلقة بتلك الذكرى أن تتغير.

قامت "دانييلا شيلر" مديرة مختبر تأثير علم الأعصاب بكلية طب "مـاونت سـيناي" فـي "نـيويورك"، بإجراء تجربـة للمساعدة على التخلص من مشاعر الخوف دون استخدام عقاقير.

حتـى تلك اللحظة، لم يكن من الممكن كبح استعادة الذكريات إلا باستخدام العقاقير أو الصدمات الكهربائية، وتساءلت "شيلر" عما إذا كان من الممكن إعادة تنشيط الذكريات المؤلمة لدى البشر ومن ثم منع المخاوف المرتبطة بها.

حينما تستعيد ذكرى فإنك تصنعها من جديد وتغيرها وتعيد حفظها، فالذاكرة تخضع للتغيير في كل مرة تتذكرها

لقد دربت خمسة وستين شخصًا على الشعور بالخوف من المربعات الزرقاء من خلال تعريضهم لصدمات كهربائية خفيفة في كل مرة يظهر فيها المربع أمامهم.



فـي الـيوم الـتـالي، كـانت مجـرد رؤية المربع كافيـة لاستعادة ردود أفعالهم الخائفة. حينئذ قسمتهم "شيلر" إلى ثلاث مجموعات، وعن طـريق تقـديم المربعـات لمـرات عـديدة، دون تعريضـهم لصـدمات، حاولت تعليمهم التغلب على مخاوفهم، ما يعرف بتدريب الإمحاء، وكانت النتائج مثيرة: فالأشخاص الذين رأوا المربعات خلال عشر

دقائق من استعادة ذكرياتهم قد نسوا مخاوفهم تمامًا، ولكن الأشخاص الذين لم يروا المربعات مرة أخرى إلا بعد عدة ساعات استمر لديهم الشعور بالخوف.

الذكريات السلبية القوية من الممكن أن تتسبب في مخاوف قوية وتؤثر على سلوكياتك. على سبيل المثال، فإن نسيانك ما كنت تنوي أن تقوله أمام الجميع في المدرسة من الممكن أن يخلق مخاوف قوية من التحدث أمام الناس في حياتك فيما بعد.

ومن خلال التفكير في الذكرى بصورة إيجابية ومحاولة ربط مشاعر مختلفة بها، فإنك سوف تقلل من المشاعر السلبية المرتبطة بها، وبالتالي تقلل من شعور الخوف الذي تخلقه.

في مثال الخطاب المدرسي، يمكنك أن تحاول ربط هذه الذكرى بذكريات إيجابية للمناسبة، كأن تكون ضحكت على الموقف بأكمله فيما بعد مع زملائك. حاول أن تفكر في تجربة إيجابية مررت بها عند التحدث أمام مجموعة من الأشخاص، واربط تلك الذكرى السعيدة بخطاب المدرسة.

في أغلب الأحيان، حينما نتشارك مخاوفنا فمن الممكن أن نقلل من تأثيرها علينا، وفي الغالب يكون من الأسهل مشاركتها مع شخص مر بتجربة مشابهة. وهذا يوضح السبب وراء النجاح الشديد الذي تتمتع به مجموعات إعادة التأهيل مثل منظمة (الشاربون المجهولون).

في بعض الأحيان، فإن كل ما يحتاج إليه الأمر هو اتصال إضافي صغير بالماضي لمساعدة الذكريات على التدفق. على سبيل المثال، يستطيع المهاجرون الروس ثنائيو اللغة في أمريكا تذكر المزيد من التفاصيل عن حياتهم السابقة حينما توجه لهم أسئلة بخصوصها

باللغة الروسية بدلًا من الإنجليزية.

تعتمد كل ذكرى نحتفظ بها على سلسلة من التفاعلات الكيميائية التي تربط الملايين من الخلايا العصبية مع بعضها، تلك الخلايا العصبية لا تتلامس مطلقًا، ولكنها تتواصل من خلال فجوات صغيرة أو عقد عصبية تحيط بكل واحد منها.

حينما نتعلم شيئًا ما، فإن المواد الكيميائية الموجودة في المخ تقوي الوصلات العصبية التي تربط الخلايا العصبية، وتقوم الذكريات طويلة الأمد التي تتكون من البروتينات الجديدة، بتغيير تلك الشبكات المتداخلة باستمرار؛ لذا فإن بعضها يصبح أضعف وبعضها الآخر يصبح أكثر قوة حينما يتشرب المعلومات الجديدة.

إن ما يتغير طوال الوقت ليس المائة مليار خلية عصبية الموجودة في رأسك، إنما الروابط الموجودة بينها، أي المسارات العصبية. تخيل أن تلك المسارات العصبية مسارات حقيقية وسط حقل ما.

فإذا وجدت أحد المسارات العصبية سلبيًا في كل مرة تسير فيها نحوه، فإن ذلك أشبه ما يكون بتآكل العشب كي تمهد طريقًا لا يمكن الابتعاد عنه إلا بصعوبة بالغة، وسيساعدك بذل الجهد على تكوين صورة إيجابية على الابتعاد عن هذا المسار وإنشاء مسار عصبي إيجابي جديد.

إبراز الإيجابيات

الآن دعونا ننظر إلى الجانب الآخر، وهو الذكريات الإيجابية. نحن في بريطانيا لا نتمتع بدرجة كافية من مهارة تقبل المدح، ومن المؤكد أننا لا نشعر بأننا ينبغي أن ننغمس فيه؛ لأن من شأن ذلك أن يكون غرورًا ونرجسية؛ ولكن هذا ما ينبغي أن تفعله تحديدًا.

يـرجع السـبب وراء قضـاء الـوقت فـي التركيز علـى المدح هو أننا نحتاج إلى الوقت الكافي كي يترسخ في ذكرياتنا طويلة الأمد. بعد ذلك، حينما يحدث ما قد يزعزع ثقتنا بأنفسنا، تكون لدينا ذكريات إيجابية عن قدراتنا لتعزز ثقتنا مرة أخرى.

ما لم تصبح الذكريات ثابتة فإنها تكون هشة وتُدَمَّر بسهولة. بالنسبة لي، فإنني أواجه مشكلة في تذكر أسماء الأشخاص الذين قابلتهم للتو؛ حيث يتشتت انتباهي فأنسى الأسماء.

بالنسـبة للتجـارب الجديدة فلا يسـتغرق الأمر سوى ساعات قليلة لإتمـام العمليـة البيوكيميائيـة والكـهربائية التـي تنقلـها من الذاكرة قصيرة المدى إلى الذاكرة طويلة المدى.

لا يعني هذا أنه يتحتم عليك أن تفكر في شيء ما لمدة ساعتين كي تحوله إلى ذاكرة، ولكن عليك التركيز عليه فقط لبعض الوقت كي تتأكد من أنه تمت معالجته.

استمر في الشعور بالفخر لإتمام مهمة ما على أكمل وجه، وامنح نفسك إشادة على ما صنعته

إنك لن تستطيع التحكم باستمرار فيما يعتقده الآخرون تجاهك، ولكن تستطيع بالفعل السيطرة على ما تظنه عن نفسك



٣

كن ألطف، كن أسعد

"تستطيع باللطف أن تحقق ما لم تستطع تحقيقه بالقوة".

بوبليليوس سيروس

بمجرد امتلاكنا الضروريات الأساسية من طعام ومأوى وصحة، فإن الشيء التالي الذي نريده هو أن نكون سعداء.

سواء كان ذلك يتمثل في قضاء مزيد من الوقت مع الأسرة والأصدقاء أو أن تصير غنيًا أو التمتع بعطلة أو الذهاب للتسوق أو فقدان الوزن أو الذهاب للتنزه في المناطق الريفية، فإننا نقوم بهذه الأشياء كي نكون سعداء. بالطبع ستكون هناك آراء مختلفة لدى الناس حول ما سيجعلهم سعداء حقًا من هذه الأشياء ، ولكننا نقوم بها لأننا نريد أن نكون سعداء.

ولكن هناك طريقة فورية لإدخال السعادة على قلبك، وهي طريقة ستعود بالنفع على الآخرين كذلك. وهي أن تكون لطيفًا.

في دراسة أجرتها د." سونيا لايبومايسكي"، أستاذة علم النفس بجامعة "كاليفورنيا" في "ريفرسايد"، تم تكليف الطلاب بالقيام بخمسة أعمال لطيفة عشوائية كل أسبوع لمدة ستة أسابيع، وفي نهاية الدراسة، زادت مستويات السعادة لدى الطلاب بنسبة قدرها ٤١.٦٦٪.

كل فكرة تخطر لنا، وكل تصرف نقوم به ينشئ روابط جديدة في المخ، فعلى الرغم من أن الذهاب للتسوق على سبيل المثال سيشعرك بالسعادة لبعض الوقت، فإنه سيولد كذلك رغبة لديك في القيام بالمزيد من التسوق. التصرف بلطف يحقق سعادة دائمة ذات تأثير أطول (وغير مكلفة).

كل فكرة تخطر لنا، وكل تصرف نقوم به ينشئ روابط جديدة في المخ

من خلال التصرف بلطف يصير لديك نظرة أكثر إيجابية تجعلك أكثر سعادة بمراحل.

اكتشفت د."لايبومايسكي" أن الأشخاص السعداء حين يصفون تجاربهم السابقة، فإن تقييمهم لها يكون أكثر إيجابية سواء في وقت حدوثها أو عند تذكرها؛ ولكن تقييم الأشخاص غير السعداء لتجاربهم السابقة يكون سلبيًا في كلتا المرحلتين بصورة نسبية.

ولكن الأمر المثير للاهتمام هو أن تلك الأحكام الموضوعية لا تقيم الأحداث التي وصفها الأشخاص السعداء على أنها أكثر إيجابية بطبيعتها من الأحداث التي وصفها غير السعداء، وهو ما يوحي بأن الأشخاص السعداء وغير السعداء يمرون بتجارب متشابهة ولكنهم يفسرونها بشكل مختلف.

ولكن كونك لطيفًا لن يجعلك أكثر سعادة فحسب، بل إنه سيجعلك تتمتع بصحة أفضل أيضًا، فالأفعال اللطيفة يرافقها غالبًا دفء عاطفي، وهو المسئول عن إفراز هرمون الأوكسيتوسين، والذي يتسبب في إفراز مادة كيميائية تسمى أكسيد النيتريك في الأوعية الدموية، ما يوسع الأوعية الدموية. ويؤدي ذلك بدوره إلى خفض ضغط الدم وبالتالي يحمي القلب. كما أن الأوكسيتوسين يخفض مستويات الجذور الحرة والالتهابات في الجهاز القلبي الوعائي، وهي طريقة أخرى تساعد على الوقاية من الإصابة بأمراض القلب.

في بعض الحالات من الممكن أن يفيد ذلك الكليتين، وأشار تقرير وارد في مجلة " نيو إنجلاند جورنال أوف ميديسين " الطبية إلى أنه قد تبرع شاب يبلغ من العمر ٢٨ عامًا بكليته لشخص غريب بحاجة إليها تأثرًا بعشر حالات تبرع بالكلى قام بها متبرعون آخرون في الولايات المتحدة. ربما صارت جملة " ابدأ بالمعروف، تجد مردوده فيما بعد" مقولة تقليدية، ولكن اللطف يمكن أن يكون له تأثير مضاعف. فكر في الوقت الذي قام فيه شخص لا تعرفه بشيء لطيف، وحاول أن تتذكر كيف أثر ذلك فيك.

يمكن أن يكون للطف تأثير قوي على محو المشاعر السلبية، ويوجد مثال رائع على ذلك في قصة "نيلسون مانديلا"، فبعد أن قضى ٢٧ عامًا في السجن استطاع أن يظهر الرأفة لأحد معارضيه الشرسين في كل ما كان يحاول أن يفعله. في إحدى المرات قبل ميلاد دولة جنوب إفريقيا الحرة بوقت قليل، دخل نيلسون مانديلا في

مفاوضات سرية مع جنرال أفريكاني كان مسئولًا عن فرق الإعدام. وكان رجلا بالغ الأهمية لعملية السلام حيث قام بقيادة مجموعة مقاومة أفريكانية كبيرة مسلحة تسليحًا جيدًا، وتقابلا في منزل "مانديلا"، وتوقع الجنرال إجراء مفاوضات عاصفة على طاولة مؤتمرات. ولكن بدلًا من ذلك، اصطحبه مانديلا إلى غرفة المعيشة، وجلس بجواره على أريكة مريحة، وتحدث إليه باللغة الأفريكانية، ونتيجة لذلك، لم يعد هناك أي أثر للمقاومة.

التعامل بلطف يمكن أن يكون له تأثير قوي على تلاشي المشاعر السلبية

٤

المكافأة مقدمًا

"إن الخسارة ما هي إلا تغيير، والتغيير هو لذة الطبيعة".

ماركوس أوريليوس

لقد وجد أن الأشخاص يقدرون قيمة الشيء بدرجة أكبر بمجرد امتلاكه، فإذا أعطيت أحدًا مكافأة مقدمًا وأخبرته بأنه سيخسرها إذا لم يحقق هدفًا محددًا، فإن احتمال تحقيقه لهذا الهدف سيكون أكبر.

أظهرت إحدى الدراسات أن التلاميذ يحققون ارتفاعًا في نتائجهم بمقدار ١٠ ٪ مقارنة بغيرهم من التلاميذ ذوي الخلفية المماثلة إذا تلقى معلمهم مكافأة في بداية العام، وكان الشرط هو خسارة المعلمين للمكافأة إن لم يحقق طلابهم هدفًا محددًا.

ولكنها أظهرت عدم ارتفاع نتائج الطلبة حينما تعرض المكافأة على المعلمين في نهاية الفصل الدراسي.

ويطلق على ذلك "تأثير المنح"، ولكنني أظن أن هناك مسمى أفضل وهو "متلازمة العصفور في اليد".

أذكر أنني حينما كنت أعمل في مجال الإعلان ، كنت أعمل على إعلان يخص علامة "مارس" التجارية، وذهبت في زيارة إلى المصنع، وقد تعلمت درسين مهمين: أولًا: إن وجود الشيكولاتة في متناول اليد بشكل أكثر من المطلوب - في متناول يدي بالتحديد- أصابني بالمرض وجعلني أمتنع عن تناولها لعدة أسابيع. ثانيًا، كان جميع موظفي شركة مارس يحصلون على مكافأة إذا حضروا إلى الشركة قبل الساعة ٨:٣٠ صباحًا.

ولكن بدلًا من أن يعتبروا ذلك مكافأة على وصولهم مبكرًا، تعاملوا مع الأمر على أنه سيتم خصم مبلغ من راتبهم إذا وصلوا بعد الساعة ٨:٣٠ صباحًا.

هناك العديد من التجارب التي أثبتت متلازمة "عصفور في اليد"، وقد تبين من إحدى الدراسات معارضة الطلبة بشكل مثير للدهشة لاستبدال فنجان القهوة الذي يقدم لهم مقابل قطعة من الشيكولاتة، وقد حدث ذلك على الرغم من أنهم لم يفضلوا القهوة على الشيكولاتة حين عُرض عليهم اختيار مباشر بينهما.

لا يمكن تفسير ذلك على أنه ارتباط نفسي، فالأمر يبدو كأنه متأصل بداخلنا، بل إنه يؤثر كذلك على من يقومون بالبيع والشراء لكسب العيش.

وفقًا لـ "بيت لان"، الخبير الاقتصادي بمعهد الأبحاث الاقتصادية

والاجتماعيـة فـي "دبلـن"، فإنـه غـالبًا مـا يحجـم تجـار الأسـواق المحترفون عن بيع الاستثمارات التي لديهم بالفعل، على الرغم من أنه بإمكانهم استبدالها والإتيان بأصول قد يرغبون في الاستثمار فيها، إذا بدأوا من الصفر.

مـن الممكن النظر إلى "متلازمة عصفور في اليد" بطريقة أخرى، وهي أن تكون عملية لتجنب الخسائر.

فقد تبـين أننـا نميل إلى تحمل المخاطر حينما يتم تقديم الناتج كخسارة، ولكننا نتجنب المخاطر نفسها حينما يقدم الناتج على أنه مكسب، وهذا يحدث حينما تتماثل النتائج الموضوعية.

إن فهم ذلك قد يكون له أثر كبير على الطريقة التي تتواصل بها.

وإليكم بعض الأمثلة:

- من الأقوى بكثير أن نقول: "وفر ٢٥٪" بدلًا من: "ادفع فقط ٧٥٪".
- إن عبـارة "تـوقف عـن تنـاول الأطعمـة التي تجعلك بدينًا" هي أفضل غالبًا من عبارة " ابدأ في تناول الأطعمة التي تجعلك تفقد الوزن".
- الرسائل التي تتعلق بكيفية تجنب الخسارة أو الألم ستكون لافتة أكثر للنظر، وأكثر تحفيزًا من رسائل تُعنى بكيفية إيجاد السعادة في الرضا والقناعة.

نحن نميل بطبيعتنا إلى الرهان الآمن دائمًا.

وهو أمر من الجيد أن تتذكره، ليس فقط حينما تتشاور أو تتواصل مع الآخرين، ولكن أيضًا حينما يتشاور أو يتواصل الآخرون معك.

٥

اترك انطباعًا أفضل

"لن تحظى بفرصة ثانية كي تترك الانطباع الأول"

ويل روجرز

في دراسة أجريت على ١٣٠ مطعمًا للعشاء، اتضح أن استخدام أدوات المائدة عالية الجودة، التي يتم الاحتفاظ بها عادة للولائم، أدى إلى رغبة الزبائن في دفع مبلغ إضافي مقداره ١٥٪ مقابل طعامهم مقارنة بالأشخاص الذين يتناولون الوجبة نفسها باستخدام أدوات أقل جودة.

وأظهر البحث الذي أجراه فريق بجامعة "أوكسفورد" أن الأشخاص الذين يتناولون الطعام في أدوات مائدة أثقل يعتقدون أن الطعام مقدم بطريقة جمالية إبداعية وأنه ذو مذاق أفضل.

وقد ذكر "شارل ميشيل" الذي قاد فريق البحث ما يلي: "من المرجح أن التقييمات الإيجابية أو السلبية التي نوليها لأدوات المائدة تنتقل ضمنيًا إلى تقييمنا للطعام، وهي ظاهرة يطلق عليها غالبًا "نقل الإحساس".

وظاهرة "نقل الإحساس" هذه بالتحديد هي السبب في أن مصافحة اليد القوية لم يعف عنها الزمن، بل إنها في الواقع أمر قد يغير من

انطباع الآخرين عنك.

وبالتأكيد فإن المصافحة القوية بالنسبة للسيدات ليست على الدرجة نفسها من الأهمية، ولكن بإمكانك دائمًا أن تسكب فنجانًا من القهوة.

إن ارتكاب الأخطاء أو كونك أخرق قليلًا يجعلك محبوبًا أكثر

يبدو أن ارتكاب الأخطاء أو كونك أخرق قليلا هو ما يجعلك محبوبًا أكثر، بينما يصنع الكمال مسافات ويعطي للآخرين انطباعًا بالقوة التي لا تقهر.

تم اختبار هذه النظرية من قبل الطبيب النفسي "إليوت أرنسون"، ففي اختباره طلب من المشاركين أن يستمعوا إلى أجوبة بعض الأشخاص على مسابقة، وتضمنت التسجيلات صوت بعض الأشخاص وهم يسكبون فنجانًا من القهوة، وحينما طلب من المشاركين تقييم المختبرين من حيث الأفضلية، صرحوا بأن الأشخاص الذين سكبوا فنجان القهوة هم المحبوبون أكثر.

تعد ظاهرة "الخطأ المحرج"، كما يطلق عليها، بمثابة تذكير جيد بأنه لا بأس أن تكون معرضًا للخطأ، فالأخطاء العرضية ليست مقبولة فحسب، بل قد يتضح أنها مفيدة، ما دامت ليست خطيرة.

حينما يتعلق الأمر بسيرتك الذاتية، تأكد أنك طبعتها على ورقة ذات نوعيه جيدة. بحيث حينما يقوم الموظف المحتمل بالبحث في أكداس السير الذاتية، يقع اختياره على سيرتك الذاتية ذات الجودة العالية.



٦

تمرن أكثر كي تجعل عقلك يعمل بشكل أفضل

"تستطيع المشي إلى أي مكان إذا كان لديك الوقت الكافي".

ستيفن رايت

إذا سألت معظم الناس كيف يصير لديهم عقل أصح وأكثر لياقة،

فإنهم غالبًا سيتحدثون عن تمارين العقل أو لعبة السودوكو.

ولكن في الواقع فإن جعل عقلك يتمتع بصحة عضوية جيدة لا يقل أهمية عن منحه قدرًا كافيًا من التحفيز الذهني.

إن قضاء عشرين دقيقة في ممارسة رياضة قوية لثلاثة أيام أو أكثر في الأسبوع، أو ثلاثين دقيقة في ممارسة رياضة متوسطة لخمسة أيام أو أكثر في الأسبوع، سوف يقلل من فرص إصابتك بألزهايمر بحوالي ٢٠٪.

حتى على المدى القصير يمكن أن يكون لذلك تأثير فعال على كيفية عمل المخ.

سوف تدرك هذا الشعور في نهاية يوم عصيب ومجهد حينما يكون عقلك منهكًا. حسنًا، إن هذا يرجع إلى أنه منهك، ويتم إفراز هرمون التوتر أو الكورتيزول لإبقائك في حالة يقظة قوية. إنه يبقي نسبة السكر في الدم وضغط الدم مرتفعتين لمساعدتك على تفادي المخاطر.

فهو يساعدك على التعامل مع المواقف التي تهدد الحياة على المدى القريب. إن إصرارك على إنهاء مستند ما قبل نهاية اليوم ليس بالأمر الذي يهدد الحياة، ولكنك للأسف لا تستطيع أن تخبر جسدك بذلك.

يطلق على ذلك التكنيك "القتال أو الفرار" ولذلك فإن ممارسة التمارين تساعد كثيرًا على مقاومته. لست بحاجة إلى تخيل نمر ذي أسنان حادة يطاردك(على الرغم من أن هذا سيساعدك على الجري بشكل أسرع قليلًا)؛ حيث سيساعدك الجري على تقليل الكورتيزول في جسدك، كما أن القيام بنزهة سريعة سيكون له تأثير مفيد مماثل.

يعتقد معظم الناس أن القيام بالمزيد من الأنشطة الدماغية مثل القراءة والمذاكرة وإجراء المناقشة ينمي عقولنا؛ ولكنه يقوم كذلك بتقليل التوتر، كما ثبت فعليًّا أن ممارسة التمارين تزيد من إنتاج المادة الرمادية في المخ.

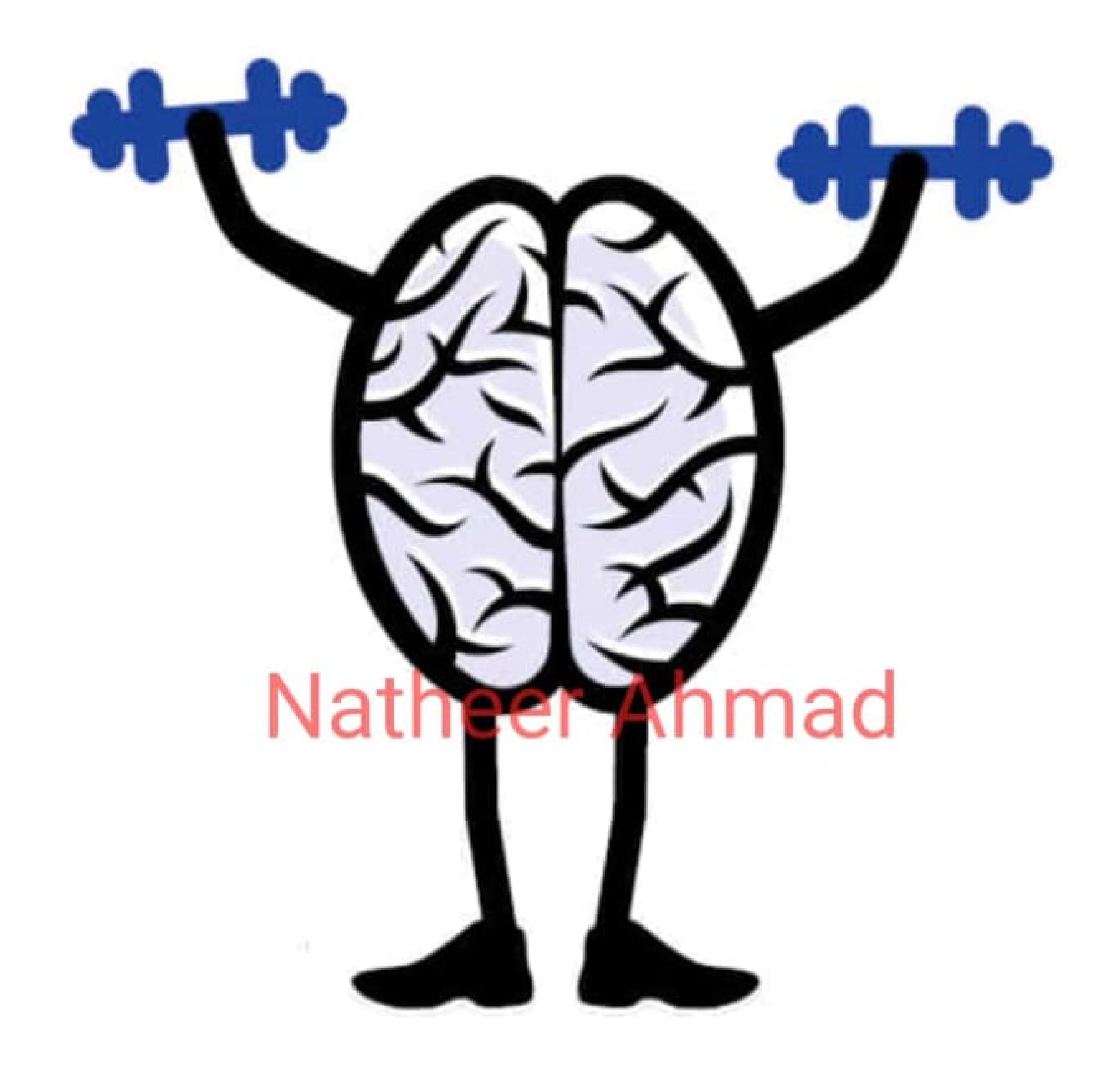
فكيف نثبت ذلك حين يكون هناك المزيد من العوامل التي تؤخذ في الاعتبار عند قياس ارتفاع في الأداء العقلي.

الجواب بسيط حقًّا : التوائم المتطابقة.

إن ذلك يشبه الإعلانات القديمة التي كانت تقارن بين مساحيق الصابون.

"لقد أخذنا توأمين متطابقين، وجعلنا أحدهما يجلس على الكرسي يشاهد التلفزيون ويأكل رقائق البطاطس طوال اليوم وجعلنا الآخر يأكل الخضراوات النيئة ويقضي اليوم بأكمله في صالة الألعاب الرياضية".

حسنًا، هذه هي القاعدة الرئيسية، ولكن ذلك ليس بالأمر العملي إذا كنت ترغب في رؤية تأثير سنوات من الاختلاف.



توائم متشابهة غير متطابقة

في فنلندا تم تأسيس ما أطلق عليه جماعات التوائم الفنلندية للتحري عن عوامل الخطر البيئية والوراثية التي تكمن وراء الاضطرابات المزمنة، فلقد أسسوا قاعدة بيانات لأكثر من عشرة آلاف " توأم فنلندي"؛ لذا كان من السهل نسبيًّا على جامعة "يوفاسكولا" القيام بتتبع عشرة أزواج من التوائم المتطابقة من الذكور - حيث كان أحد التوأمين يمارس التمارين الرياضية باستمرار بينما لا يفعل الآخر.

ما تم اكتشافه هو أن الاختلاف لم يقتصر على أجسادهم فقط، بل عقولهم أيضًا، فلقد أظهر المسح الدماغي أن التوائم الرياضيين تمتعوا بمزيد من الخلايا الرمادية مقارنة بالتوائم قليلي الحركة، وبالأخص في مناطق المخ المسئولة عن التحكم في العضلات

الحركيـة والتنسـيق، والمثـير للدهشـة أن التغـييرات فـي ممارسـة التمارين اليومية بدأ معظمها خلال ثلاث سنوات فقط قبل إجراء الاختبارات.

وصـرح الـدكتور "أورهو كوجالا" الذي أشرف على الدراسة قائلًا: "تلك التغييرات في أجسام الشباب وعقولهم قد تطورت في أثناء سنواتهم القليلة القصيرة التي قضوها في أداء التمارين المختلفة، ما يؤكد على مدى السرعة والقوة التي تستطيع الرياضة التأثير بها على الصحة".

لذا في المرة التالية التي تذهب فيها إلى صالة الألعاب الرياضية، تذكر أنك لا تتمرن فحسب، بل تمرن عقلك كذلك.

٧

عبِّر بلغة جسدك

"الشيء الأكثر أهمية في التواصل هو سماع ما لم يقل".

بيتر دراكر

يدرك الجميع أن التواصل غير الملفوظ يؤثر في تقييم الآخرين لك؛ ولكن ما لا يقل أهمية عن ذلك هو تأثيره فيك أنت.

الابتسامة المزيفة

لا يحب أحد الابتسامة المزيفة، ولكنها أفضل من عدم الابتسام على الإطلاق؛ فالعبوس، والتجهم، وتعبيرات الوجه السلبية الأخرى ترسل إشارات إلى مخك بحيث تجعل كل ما تقوم به صعبًا وغير سار، وهذا

يؤدي إلى إفراز جسمك للكورتيزول كرد فعل، ما يؤدي إلى ارتفاع مستويات التوتر لديك.

لذا إذا ابتسمت (ليس من الضروري أن تكون ابتسامة متكلفة)، فسوف تشعر بأنك أقل توترًا بالإضافة إلى أنك ستجعل المحيطين بك أقل توترًا أيضًا.

كن أكثر إصرارًا - واعقد ذراعيك

إذا كنت بصحبة شخص ما وعقدت ذراعيك، فإنه قد ينظر إليك على أنك في موضع دفاع عن النفس؛ ولكن إذا عقدت ذراعيك وأنت وحدك، فإن ذلك من الممكن أن يكون له تأثير قوي في جعلك أكثر ثباتًا. حينما تواجه مشكلة يصعب حلها، فإن عقد ذراعيك بقوة أعلى صدرك سيساعدك دون وعي على حلها.

قف مثل "سوبرمان"، كن مثل "سوبرمان"

لقد تبين أن علم النفس الإيجابي الذي غالبًا ما نجعل منه أضحوكة، ينجح بالفعل في الواقع. وهذا لا يعني أنك في المرة التالية التي يكون لديك فيها اجتماع مهم، ستتمكن من الاستحواذ عليه إن وقفت أمام مرآة دورة المياه وصحت: "أنا شجاع". ولكن في المرة القادمة التي يكون لديك فيها اجتماع مهم أو مقابلة أو إلقاء خطاب، حاول التظاهر بالقوة.

اعثر على مكان سري واقض دقيقتين واقفًا بشموخ، وضع يديك على خصرك مثل سوبر مان أو المرأة المعجزة، ويمكنك التنويع كذلك من خلال طي ذراعيك كأنك تخاطب جمهورًا، أو رفع ذراعيك نحو السماء. إنه أمر يبدو من الصعب تصديقه، ولكنه سوف يزيد من

مستوى الثقة لديك بدرجة كبيرة.

قامت "إيمي كادي"، عالمة النفس بجامعة "هارفارد"، بتطوير فكرة وضعيات القوة في عام ٢٠٠٩، وذلك بعد الاستماع إلى ما ذكره وكيل مكتب التحقيقات الفيدرالي السابق "جو نافارو" بشأن محققي الشرطة حيث ذكر أنهم يشعرون أحيانًا بكونهم أكثر مهابة عند جلوسهم على مقعد أكبر حجمًا خلال عمليات الاستجواب.

وقد أثبتت أبحاث "كادي" أنه إذا قمت بالوقوف في "وضعية القوة" لمدة دقيقتين فقط، فإنك سوف تتمتع بما يلي:

- ارتفاع قدره ٢٠ ٪ في هرمون التستوستيرون (الهرمون المرتبط بالسيطرة)
- انخفاض قدره ٢٥٪ في هرمون الكورتيزول المسئول عن التوتر
- من قام بهذه الوقفة صار احتمال استعداده للمخاطرة أكبر بنسبة ٢٥ ٪
- كما أنهم ذكروا شعورهم بأنهم أكثر حزمًا وتفاؤلًا وزادت قدرتهم على التفكير المجرد.

أعتقد أنك سوف تتفق معي على أنها إحصاءات رائعة جدًا، وكل ذلك يتأتى من خلال قضاء دقيقتين فقط من الوقوف في وضعية القوة على انفراد.



٨

كن أكثر شغفًا بالموسيقى

"إنني أعيش أحلام يقظتي في الموسيقى، وأراقب حياتي من منظور موسيقي... بل إن بهجتي القصوى من الحياة أستمدها من الموسيقى".

أينشتاين

إذا كنت موسيقيًّا، فأنت شخص محظوظ، ففي كل مرة تقوم فيها بالعزف، فإنك تثري عقلك بواحد من أفضل التدريبات الممكنة، وقد أثبت علماء الأعصاب أن المهارات الموسيقية تتطلب إطلاق مجموعة من العمليات العصبية بالتزامن: وهي العمليات الحسية، والمعرفية، والحركية، والتنفيذية، فمهنة الموسيقي تشبه التدرب

على كمال الأجسام ولكنه تدريب للعقل. ويرى "ستيفن بينكر" وآخرون أن القدرات الموسيقية لدينا - بعضها على الأقل - أصبحت ممكنة بفضل استخدام، أو تطويع، أو استمالة أنظمة الدماغ المخصصة بالفعل لأغراض أخرى، وقد يتفق ذلك مع حقيقة أنه لا يوجد "مركز موسيقي" واحد في الدماغ البشري، بل هو عمل مشترك لاثنتي عشرة شبكة منتشرة في أنحاء المخ.

وقد وجد أن العزف يؤدي إلى زيادة حجم الجسم الثفني ونشاطه في الدماغ - وهو الجسر الذي يربط بين نصفي المخ - ما يسمح للتعليمات بالوصول إلى جميع أنحاء المخ بصورة أسرع ومن خلال طرق أكثر تنوعًا، وهذا قد يتيح للموسيقيين حل المشكلات بصورة أكثر كفاءة وإبداعًا، في المواقف الأكاديمية والاجتماعية.

مهنة الموسيقي تشبه التدرب على كمال الأجسام ولكنه تدريب للعقل

لذلك ربما كان حب "أينشتاين" للموسيقى أكثر من مجرد إلهاء سار عن عمليات التفكير المجهدة التي كان يقوم بها. في حقيقة الأمر، فإن عزفه على الكمان كان يمثل جزءًا مهمًّا جدًّا من ساعات عمله، فبعد التفكير لعدة ساعات، كان يلتقط كمانه حيث تبدأ الأفكار في التدفق، ولذلك فإنه ليس من المستغرب اكتشاف أن العزف على آلة موسيقية يعتبر وسيلة جيدة جدًّا للتحول من المخ النشط إلى المخ في الوضع الافتراضي، أو ما يعرف بـ"الدماغ الشارد"، وهذا أمر عظيم الفائدة لعمليات الاستبصار.

كما يمكن للموسيقى أن تساعد المخ على النمو، وقد اكتشف "جوتفريد سشلوغ"، إخصائي الأعصاب بجامعة "هارفارد"، أن

المادة الرمادية في أدمغة الموسيقيين المحترفين الكبار كانت ذات حجم أكبر من أدمغة غير الموسيقيين، كما اكتشف هو وزملاؤه كذلك أنه بعد ١٥ شهرا من التدريب الموسيقي في مرحلة الطفولة المبكرة، ظهرت تغيرات في بنية المخ وهي خاصة بنمو المهارات الحركية والسمعية.

في دراسة أجرتها "بريندا هانا - بلادي"، تم تقسيم سبعين شخصًا من البالغين الأصحاء ممن تتراوح أعمارهم بين ٦٠ و ٨٣ عامًا إلى ثلاث مجموعات: الموسيقيين الذين تعلموا العزف على آلة موسيقية لمدة عشر سنوات على الأقل، والموسيقيين الذين قد قاموا بالعزف لمدة تتراوح بين عام وتسعة أعوام، ومجموعة لم يتعلم أفرادها العزف على آلة موسيقية أو كيفية قراءة النوتة على الإطلاق، ثم أخضعت كل فرد من الأفراد موضوع التجربة إلى مجموعة شاملة من الاختبارات العصبية النفسية.

وقد حققت مجموعة الموسيقيين الذين تعلموا العزف على آلة موسيقية لمدة عشر سنوات على الأقل أعلى المعدلات في مجالات مثل الذاكرة اللفظية البصرية المكانية، وتسمية الأشياء، واستيعاب المعلومات الجديدة والتكيف معها. وعلى النقيض، كان مستوى أداء من لم يتدربوا تدريبًا موسيقيًّا هو الأقل، بينما أدى من قاموا بالعزف لمدة تتراوح بين عام وتسعة أعوام أداء متوسطًا.

وبعبارة أخرى، بقدر ما تلقى هؤلاء المشاركون تدريبًا على العزف، ازدادت المزايا التي اكتسبوها؛ ولكن ما يثير الاهتمام هو أنهم لم يفقدوا جميع هذه المزايا حتى في حالة توقفهم عن العزف لمدة عقود.



والفرصة لا تزال سانحة للتمتع بهذه الفوائد، حتى إن لم تبدأ التعلم على آلة موسيقية حتى وقت متأخر. قامت "جنيفر بورجوس"، الأستاذة المساعدة في التربية الموسيقية بجامعة "ساوث فلوريدا" في "تامبا"، بدراسة تأثير تعليم العزف الفردي على البيانو على البالغين الذين تتراوح أعمارهم بين ٦٠ و ٨٥ عامًا. وبعد ستة أشهر، أظهر من تلقوا دروس العزف على البيانو تحسنًا كبيرًا في الذاكرة، والطلاقة اللفظية، وسرعة معالجة المعلومات، والقدرة على التخطيط، والوظائف المعرفية الأخرى، مقارنة بمن لم يتلقوا هذه الدروس.

وقد ذكرت أن: "التدريب الموسيقي يحمل أثرًا إيجابيًا مهمًا كان العمر الذي تبدأ العزف فيه، فهو يشمل جميع عناصر برنامج التدريب المعرفي التي يتم التغاضي عنها أحيانا، وكما نمرِّن أجسادنا، فإنه علينا تمرين عقولنا".

لذا فإن كنت تبحث عن مفاتيح تحث عقلك على أن يصبح أكثر لياقة، وقوة، ونشاطًا، فعليك بالعزف على مفاتيح البيانو، وكن أكثر شغفًا بالموسيقى.

٩

لا تسمح لأحد بتصنيفك بناء على اسمك

" ليس للأسماء معنى! فالذي ندعوه وردًا ينشر العطر وإن غيرت اسمه".

ويليام شكسبير



ألن يكون تلقي مثل هذا التحذير في كل مرة تؤثر فينا الأشياء من حولنا بصورة غير واعية أمرًا لطيفًا؟ هذا هو الهدف من هذه الحيلة؛ حيث إنها غير متعلقة بكيفية التحكم في المخ، بل بكيفية تحكم العالم الخارجي فيه.

العصي والحجارة قد تكسر عظامك، أما الكلمات فبإمكانها التحكم فيك

للغة وكيفية استخدامها تأثير قوي جدًّا فينا.

لقد ظننت أنه عند زيارة المواقع الإلكترونية، نقوم "بقبول ملفات تعريف الارتباط" دون تردد بسبب اللغة المستخدمة، فهذه الملفات

التـي تـدعى "كوكـيز" تقـوم بجمـع البيـانات عـن المـواقع التـي نستخدمها، كما تجمع تفاصيل بطاقة ائتمانك عند شرائك غرضًا ما، وحتى ظهور الإنترنت، لم يكن هناك ارتباط بمصطلح "كوكيز" إلا بالبسكويت - ومن ذا الذي لا يحب البسكويت؟

وأنا على ثقة بأن صلتها الإيجابية السابقة تحمل تأثيرًا ما. تخيل كيف كنا سنرى الأمور بشكل مختلف إذا ظهرت رسالة في كل مرة نقـوم فيـها بزيـارة مـوقع إلكتـروني، تقـول: "هـل تقبل التظليـل؟". بطبيعة الحال، فإن كلمة "كوكيز" لم تستخدم لكونها أقل شرا، فهي مستمدة بالفعل من برامج خاصة بنظام تشغيل "يونيكس" يطلق عليـها "الكوكـيز السـحرية". تخيـل لـو أنـهم اسـتخدموا ذلـك؟ مـن بإمكانه رفض عرض مقدم من البسكويت المدهش؟

للغة وكيفية استخدامها تأثير قوي جدًّا فينا

ربما تكون مجرد ظنون في رأسي، ولكن هناك أمثلة حقيقية ومخيفة جدًّا على التأثير القوي للغة على قرارات البشر، ففي إحدى التجارب، تم إجراء محاكاة لحادث أمام بعض الأشخاص، ثم سئلوا عن سرعة السيارات عند وقوع الحادث.

حين سئلوا عن سرعة السيارات عندما "اصطدمت" بعضها ببعض، كان متوسط السرعة ٣٤ ميلًا في الساعة.

أما حين سئلوا عن سرعة السيارات عندما "تهشمت" بعضها ببعض، كان متوسط السرعة ٤١ ميلا في الساعة.

لم يتأثر هؤلاء الأشخاص بما رأوه فقط، بل باللغة التي استخدمها

الباحث كذلك.

كما أنهم سئلوا إذا نتج عن الحادث كسر في الزجاج، فعندما تم طرح السؤال باستخدام كلمة " اصطدم"، ذكر ١٤٪ منهم أنه كان هناك زجاج مكسور، أما عندما تم طرح السؤال باستخدام كلمة " تهشم"، ذكر ٣٢٪ منهم أنه كان هناك زجاج مكسور، ففي الواقع، لم يسفر الحادث عن زجاج مكسور على الإطلاق؛ ولكن مجرد حقيقة توجيه السؤال إليهم كانت كافية لجعلهم يعتقدون أن هناك زجاجًا مكسورًا بالفعل.

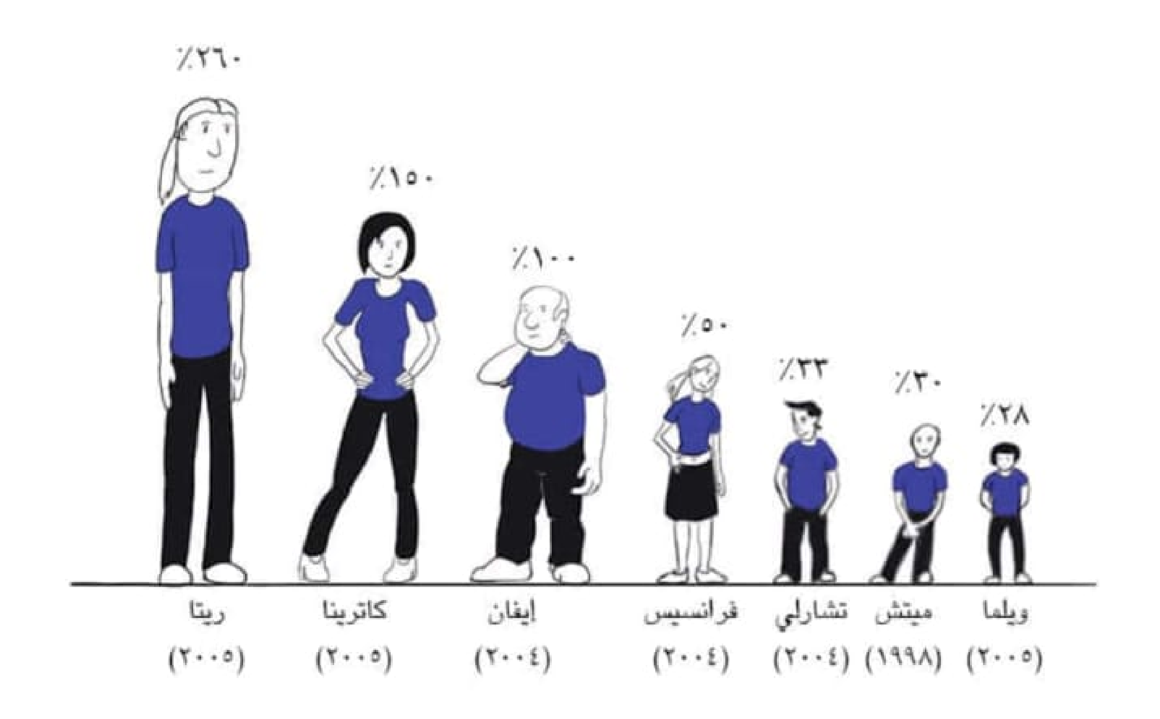
وماذا في الاسم؟

في أثناء نشأتي لم يكن هناك شخص مشهور يدعى "نيل"؛ لذلك عندما ذاع صيت "نيل أرمسترونج"، فيمكنك أن تتخيل حجم الإثارة التي كنت أشعر بها، فهو لم يكن مجرد أول شخص صعد على سطح القمر، بل أول شخص اسمه "نيل" صعد على سطح القمر.

كانت هذه خطوة واحدة صغيرة لرجل، لكنها قفزة عملاقة لكل من يدعى "نيل".

ولكن هذا الانجذاب إلى كل ما له صلة بهذا الاسم ليس شيئًا نتخلص منه عند بلوغنا مرحلة النضج، بل مجرد شيء يصير وعينا به أقل مع الوقت.

وأنا متأكد من أنك تعرف أنه يتم إطلاق أسماء الأشخاص على الأعاصير، بل ووفقًا للترتيب الأبجدي.



قام الباحثون بفحص سجلات التبرع للجمعيات الخيرية بعد أعاصير المحيط الأطلسي السبعة الكارثية التي ضربت الولايات المتحدة بين عامي ١٩٩٨ و ٢٠٠٥.

وعلى سبيل المثال، قام الأشخاص الذين تحمل أسماؤهم حرف "ك" بالتبرع بنسبة ٤٪ بعد وقوع أي كارثة قبل تدمير إعصار "كاترينا" لمدينة "نيو أورليانز" في عام ٢٠٠٥؛ ولكن بعد وقوع إعصار "كاترينا"، ازداد مجموع التبرعات من الأشخاص أنفسهم لتصبح نسبتهم ١٠٪، بزيادة قدرها ١٥٠٪.

وانطبق الشيء نفسه على عدد من الأعاصير كما يوضح هذا الرسم البياني:

ويطلق على ذلك الحتمية الاسمية، أي "النتيجة القائمة على الأسماء".

ويكون الناس لا شعوريًا أكثر ميلًا إلى اختيار شارع للعيش فيه يبدأ

بالحرف ذاته الذي يبدأ به اسمهم، بل إنه من المرجح أن يقوم الناس بعمل يحمل صلة بأسمائهم.

يبدو ذلك كأنه مزحة، ولكن قام كل من "إيه. جيه. سبلات" و " دي. ويدون"، الخبيرين في أمراض المسالك البولية، بإعداد ورقة بحثية في المجلة البريطانية لجراحة المسالك البولية حول مشكلة التبول المؤلم.

وكان كبير القضاة السابق لإنجلترا و"ويلز" يدعى "إيجور جادج"، كما أن رئيس قضاة محكمة الاستئناف يدعى " جاستيس لووز"، ويعرف بـ" جاستيس لووز" العادل الجليل.

وهناك طريقة أخرى لا شعورية يؤثر بها الاسم على أعمالنا، وهي موضعه في الأبجدية. وهذا يعيدني بالذاكرة إلى أيام الدراسة، حيث كان على الطلاب الذين كانت تقع أسماؤهم بين حرفي *(N:Z)* الانتظار عادة حتى ينتهي سرد الأسماء الواقعة بين حرفي (*A* : *M*)، ما جعلهم أكثر تبرُّمًا. وقتها كانت الأسماء تبدأ بالألقاب، والآن صارت تبدأ بالاسم الأول، ولكن المبدأ لم يتغير.

من المرجح أن يقوم الناس بعمل يحمل صلة بأسمائهم

وقد وجد الباحثون أن الأشخاص الذين كانت أسماؤهم تقع بين حرفي *(N:Z)* كانوا أسرع في الاستجابة للفرص المحدودة لأنهم كانوا في كثير من الأحيان يضطرون إلى انتظار دورهم.

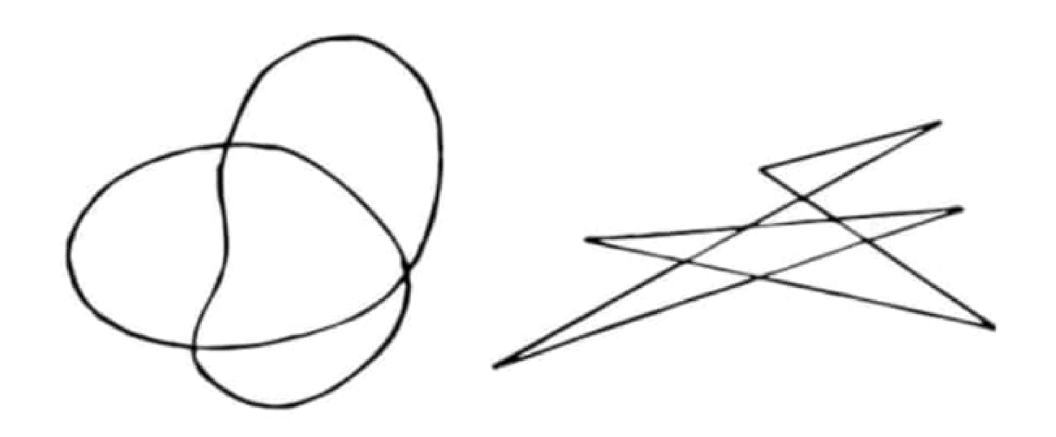
عندما تم عرض عدد محدود من تذاكر كرة السلة المجانية على مجموعة من طلاب الدراسات العليا، كان الطلاب الذين تقع أسماؤهم

فـي آخـر القائمـة أسـرع فـي الاسـتجابة، وفـي دراسـة أخـرى، وجـد البـاحثون أن طـلاب الـدكتوراه الـذين تبـدأ أسـماؤهم بواحـد مـن الحروف الأخيرة من الأبجدية كانوا أسرع في نشر مواد البحث عن وظيفة على الإنترنت من الطلاب الذين تبدأ أسماؤهم بواحد من الحروف الأولى من الأبجدية.

وحتـى فـي مجـال الأعمـال التجارية، يمكن لرنين اسم الشركة أن يكون له تأثير قوي، فقد كشفت إحدى الدراسات التي أجريت في عام ١٩٧٩ أن ٣٨ علامة تجارية أمريكية كبرى من أصل مائتين كانت تبدأ أسماؤها بصوت "كيه" القوي والمهيمن، بينما يحتوي ما يصل إلى ثلاث وتسعين منها على صوت "كيه" في أسمائها.

"ملوما" أو "تاكيتيه"

والآن انظـر إلـى الشكلين بالأسفل: أحـدهما يـدعى "ملومـا" والآخـر "تاكيتيه"، فأيها "ملوما"، وأيها "تاكيتيه"؟



يقول أغلبية الناس إن الشكل الموجود على اليسار يسمى "ملوما" ، بينما يدعى الشكل الموجود على اليمين بـ "تاكيتيه"، وهذا لا يتعلق

فقط بالطريقة التي تبدو عليها الكلمة، بل بالطريقة التي تنطق بها كذلك. حتى الأطفال قبل سن المدرسة الذين لا يستطيعون القراءة يقومون بتوصيل "ملوما" بالصورة الدائرية ذات الحواف الناعمة و"تاكيتيه" بالصور المشرشرة ذات النهايات المدببة.

هذا الاختبار مأخوذ من كتاب شهير صدر عام ١٩٢٠ للطبيب النفسي الشهير "وولفجانج كوهلر" حول الكيفية التي ننظر بها إلى العالم، وهذا المثال (الذي يتخطى أيضًا الحواجز اللغوية) يوضح أن هناك كلمات محددة تبدو سلسة وخفيفة وهناك كلمات أخرى تبدو جامدة وقاسية.

ربما يكون من الجدير بك أن تأخذ في اعتبارك نوعية الاسم الذي ستطلقه على شركة جديدة أو منتج جديد سواء كنت تريده أن يتصف بصفات "ملوما" (لطيف، رقيق، اجتماعي، مقبول، بناء) أو بصفات "تاكيتيه" (حاد، حازم، صريح، مركز، قادر على المنافسة)، وترتبط هذه الصفات بالسبب الذي يكمن وراء أن العديد من أفضل الماركات التجارية في الولايات المتحدة تحمل حرف كيه في أسمائها.

من الأسهل تصنيف الشركات الجديدة نسبيًا، فبالنسبة للشركات القديمة هناك الكثير من العوامل التي تؤثر في حكمك عليها.

إليكم بعض الأمثلة:

شركات "تاكيتيه"

"نايك"

"نتفليكس"

"ستاربكس"

"فياكوم"

"لكسمارك"

شركات "ملوما"

"جوجل"

"آبل"

"بيبسي"

"أوراكل"

"إيباي"

تتعلق الحتمية الاسمية أيضًا بالأشخاص، فبما أن أسماء المشاهير تصير ماركات مشهورة، فمن المثير للاهتمام أن نرى متى يغيرون أسماءهم، ومن تغير اسمه من كونه "ملوما" الأكثر سهولة إلى "تاكيتيه" الأكثر صعوبة:

من "ملوما" إلى "تاكيتيه"

"إريك مارلون بيشوب" إلى" جيمي فوكس"

"لاورا هولينس" إلى "أجينيس دين"

"آيلين ريجينا إدواردز" إلى "شنايا توين"

من "تاكيتيه" إلى "ملوما"

"ليزي جرانت" إلى "لانا دل راي"

"أودري روستون" إلى "أودري هيبورن"

"نيتا لي هيرشلاج" إلى "ناتالي بورتمان"

معايير تحويل الستيفيا		
كمية السكر أو بديل السكر الطبيعي	**ما يعادلها من بودرة مستخلص الستيفيا**	**ما يعادلها من مركز الستيفيا السائل**
ملعقة صغيرة	رشة أو ١/١٦ من الملعقة الصغيرة	قطرتان إلى أربع قطرات أو قرص
ملعقة كبيرة	ربع ملعقة صغيرة	٦ إلى ٩ قطرات أو ثلاثة أقراص
كوب	ملعقة صغيرة	ملعقة صغيرة

لذا سواء كان اسم شركة أو ماركة أو شخص، فإن الاسم لا يكون مطلقًا مجرد اسم.


هيا

انظر إلى الأشياء بمنظور مختلف

"كلما شاهدت أكثر، صرت أقل يقينًا".

جون لينون

إن الطريقة التي نرى بها العالم، لا تكون دائمًا بالكيفية نفسها التي تكون عليها في الواقع. إليكم بعض الأمثلة لبعض الوسائل المرئية التي تتلاعب بعقولنا.

مهمة شاقة

قد يظن المرء أن مجرد الاطلاع على إحدى الخرائط سيمكنه من معرفة أي مكان هو الأقرب وأيها الأبعد بمنتهى الوضوح.

ولكن مجرد اللغة التي نستخدمها في تحديد الأماكن يمكن أن يكون لها تأثير على كيفية رؤيتنا لموقعها الجغرافي، فحينما نتحدث عن الذهاب إلى مكان في اتجاه الشمال فإننا نستخدم لفظة "بالأعلى". إذا كنت تعيش في لندن فإنك تقول "سأذهب لأعلى باتجاه الشمال" أو "سأذهب لأعلى باتجاه إسكتلندا". قد يبدو ذلك تعبيرًا كافيًا، ولكن صدق أو لا تصدق، إن لفظة "بالأعلى" تمنحك شعورًا لا واعيًا بأن القيام بذلك سيكون مهمة شاقة.

في إحدى التجارب في أمريكا، سئل الناس عن التكلفة التي تتقاضاها شركات الشحن لتوصيل سلعة ما من منطقة إلى أخرى في اعتقادهم، وما وجدوه هو أنه كان هناك فرق كبير اعتمادًا على إذا ما كان النقل متجهًا شمالًا أم جنوبًا. فحينما كان النقل متجهًا شمالًا ظن الناس أن شركة الشحن ستتقاضى ٢٣٥ دولارًا زيادة. وشعروا بأن الرحلة كانت بمثابة "مهمة شاقة" ولذلك ستتطلب مزيدًا من الجهد

والبنزين.

كما أبدت مجموعة أخرى استعدادًا أكبر للقيادة إلى متجر يقع على بعد خمسة أميال إلى الجنوب من وسط المدينة، بدلًا من متجر آخر يقع على بعد خمسة أميال في الشمال؛ وذلك لأن الوصول إلى المتجر في الشمال كان يتطلب مزيدًا من الجهد عن مثيله الواقع في الجنوب في رأيهم.

أنت تحت المراقبة

لسنوات عديدة كان المطبخ في قسم علم النفس بجامعة "نيوكاسل" يحتوي على صندوق أمانة مخصص لدفع مبلغ رمزي في مقابل الشاي والقهوة، فتراكمت العملات المعدنية بشكل بطيء في صندوق الأمانة، بينما تناقصت مؤن الشاي والقهوة والحليب بسرعة. تبرمت "ميليسا باتسون" نوعًا ما هي وزملاؤها من هذا السلوك؛ ولكن نظرًا لكونهم ينتمون إلى قسم علم النفس، فبدلًا من الاكتفاء بالاعتراض الشفهي على هذا التصرف، قرروا بطريقتهم إجراء تجربة صغيرة :

لعشرة أسابيع قاموا بعرض صور مختلفة فوق قائمة الأسعار، وكانت الصور تتغير أسبوعيًا بالتناوب بين باقة من الزهور وعينين محدقتين.

وفي الوقت الذي كانت تظهر فيه صورة العينين، كان الناس يشعرون دون وعي بأنهم تحت المراقبة، فيدفعون ما يوازي ثلاثة أضعاف ما كانوا يدفعونه من قبل.

فكِّر في لون

قد لا يكون أكثر من لون للسماء الواسعة والبحر العريض، ولكن رؤية

اللون الأزرق أو العمل في بيئة زرقاء اللون ثبت أنه يجعلك أكثر إبداعًا.

وقد قارنت "جولييت تشو" بجامعة "كولومبيا" البريطانية في مدينة "فانكوفر" بين آثار اللون الأحمر واللون الأزرق على سلوك البشر، ففي حين أن اللون الأحمر كان يميل إلى شحذ ذكريات متطوعيها الجامعيين، ساعد اللون الأزرق على إطلاق العنان لمخيلاتهم.

ثبت أن رؤية اللون الأزرق أو العمل في بيئة زرقاء اللون يجعلك أكثر إبداعًا

على سبيل المثال، حين قُدمت إليهم لعب مفككة باللون الأزرق أو الأحمر، فإن الألعاب التي صممت باللون الأزرق تم تصنيفها على أنها أكثر إبداعًا، وقد رأى اثنا عشر خبيرًا نسخًا رمادية اللون من التصاميم وصنفوها من حيث التطبيق العملي والملاءمة (إن كانت تعكس اهتمامًا بالتفاصيل) والأصالة (إن كانت دليلًا على وجود نزعة إبداعية).

وكانت أحكام الخبراء تتوافق إلى حد كبير - فالألعاب ذات الأجزاء الحمراء تم اعتبارها أكثر عملية وملاءمة من الألعاب ذات الأجزاء الزرقاء، ولكن أقل إبداعًا وابتكارًا.

لقد اخترت في الواقع رسومًا توضيحية زرقاء لهذا الكتاب على أمل أنها قد تساعد على تحفيز خيالك وجعلك أكثر قدرة على تنفيذ الأفكار الواردة به، ولا يعتبر ذلك غسيلًا للمخ بالضبط بل بالأحرى تنظيفًا للمخ.

وعلى الرغم من ذلك، أدى اللون الأحمر في الاختبارات إلى تعزيز الأداء في المهام التفصيلية، مثل استعادة الذاكرة وتصحيح الأخطاء، وذلك بنسبة تصل إلى ٣١٪ مقارنة باللون الأزرق.

وذلك يعتمد بالطبع على البيئة، ففي "جلاسكو"، أرادوا أن يجعلوا المدينة تبدو أكثر جمالًا في المساء من خلال تركيب إضاءة زرقاء في مواقع بارزة، وبالرغم من أن ذلك لم يكن مقصودا مطلقًا، فإن هذا الضوء الأزرق كان له تأثير قوي في الحد من ارتكاب الجريمة في تلك المناطق. لقد أدركوا أن الضوء الأزرق، الذي يشبه الضوء الأزرق نفسه المنبعث من سيارات الشرطة، يجعل الناس يشعرون دون وعي بأن الشرطة تراقبهم في تلك المناطق.

في عام ١٩٧٩، وصف الأستاذ الجامعي "ألكساندر شاوس" تجربة بسيطة تم فيها جلب شباب أصحاء ليحدقوا إلى واحدة من قطعتين من الورق المقوى، فبالنسبة لنصف عدد الشباب كان لون الورق المقوى أزرق غامقًا، بينما كان لونه بالنسبة للنصف الآخر زهريًا فاتحًا. بعد مرور دقيقة كاملة طلب من الشباب الضغط على جهاز قياس يعرف بالدينامومتر، ومن ثم يحدقون لدقيقة أخرى في اللون الآخر. ضغط الشباب الثمانية والثلاثون جميعهم على الجهاز بوهن أكثر بعد التحديق إلى الورق المقوى الزهري، ما يثبت أن اللون الزهري له تأثير مهدئ قوي.

إن ذلك يثبت أنه بغض النظر عما نعتقده، فإن كيفية رؤيتنا للعالم لن تكون أبدًا بالأبيض والأسود.

إن ذلك يثبت أنه بغض النظر عما نعتقده، فإن كيفية رؤيتنا للعالم لن تكون أبدًا بالأبيض والأسود



١١

شاهد مقاطع فيديو خاصة بالقطط

"اضحك دائمًا كلما سنحت لك الفرصة؛ فالضحكة دواء غير مكلف".

اللورد بايرون

في دراسة حديثة أجرتها مؤسسة *Draugiem Group* ، وجد أن النسبة التي تمثل ١٠٪ من الموظفين ذوي الإنتاجية الأعلى، كانوا بشكل مدهش لا يعملون ساعات أطول من أي شخص آخر، بل إنهم في الواقع لا يعملون ثماني ساعات كاملة يوميًا، ولكن ما كانوا يفعلونه هو أنهم كانوا يأخذون فترات راحة منتظمة. وعلى وجه التحديد، كانوا يأخذون راحة لمدة ١٧ دقيقة لكل ٥٢ دقيقة من العمل.

ولكي تكون منتجًا حقًا، من المهم التركيز على ما تفعله في فترات راحتك مثلما تفعل في أثناء العمل.

تمتع ببعض الأوقات المضحكة في أثناء العمل

بمجرد أن تمد ساقيك وتجلب لنفسك القهوة، فإن آخر شيء يجب عليك القيام به هو الجلوس على مقعدك وتفقد آخر الأخبار. إن ما يجب عليك القيام به هو الجلوس على مقعدك ومشاهدة مقاطع فيديو الأخطاء المضحكة، كالقطط الغاضبة، أو دبب الباندا وهي تعطس ، أي مشاهدة أي شيء يضحكك في الحقيقة.

وقد كشفت إحدى الدراسات التي نشرت في مجلة *Psychological Science* أن الأشخاص الذين شاهدوا مقاطع فيديو موجزة أشعرتهم بالحزن كانوا أقل قدرة على حل المشكلات بطرق إبداعية من الأشخاص الذين شاهدوا مقاطع فيديو مبهجة.

وقد ذكر "روبي نادلر"، أحد الباحثين في جامعة "ويسترن أونتاريو"، أن "المزاج الإيجابي يزيد من المرونة الإدراكية، بينما يقيد المزاج السلبي آفاقنا العقلية. إذا كان لديك مشروع يحتاج إلى تفكير ابتكاري، أو تواجه مشكلة تحتاج منك إلى دراستها بحرص،

فإن مزاجك الطيب يساعدك على القيام بذلك".

إحدى المزايا الرائعة الأخرى لمشاهدة مقاطع الفيديو المضحكة هي أنها تُعد وسيلة رائعة للتخلص من التوتر.

إحدى المزايا الرائعة الأخرى لمشاهدة مقاطع الفيديو المضحكة هي أنها تُعد وسيلة رائعة للتخلص من التوتر

توقع المزحات

قام د. "لي بيرك" وفريقه في جامعة "لوما ليندا" بـ"كاليفورنيا" بإجراء اختبارات على آثار مشاهدة مقاطع الفيديو المضحكة في الحد من التوتر.

أظهرت الاختبارات أنه بعد مشاهدة مقاطع الفيديو المضحكة بثلاثين دقيقة، انخفض الكوليسترول بنسبة ٦٧٪، والأدرينالين بنسبة ٣٥٪، والدوبامين بنسبة ٦٩٪.

ولكن ما سبب صدمة للفريق هو انخفاض كل من الكوليسترول والأدرينالين والدوبامين بنسبة ٣٩٪ و٧٠٪ و٣٨٪ على التوالي قبل مشاهدة أي فيديو مضحك. قال "لي.بيرك": "يبدو أن مجرد الشعور بالفرح الذي يتأتى من توقع خوض تجربة سعيدة، يخفِّض مستويات التوتر".

والآن قد يبدو هذا القط غاضبًا، ولكنني واثق بأنه إذا علم بتأثير صورته الإيجابي على الأيدي العاملة في البلاد، فإنه سيدرك أن الإهانة المتمثلة في الاضطرار إلى ارتداء زي الأرنب تعتبر ثمنًا ضئيلًا في المقابل.



"أنا لست حزينًا، بل أشعر بالغضب. لقد طلبت ارتداء زي النمر بالتحديد".

١٢

لا تكن متحيزًا

"بمجرد تبني الذكاء البشري لأحد الآراء (إما لكونه الرأي الغالب أو لكونه مقبولًا في ذاته) فإنه يجتذب كل شيء آخر لدعمه والاتفاق معه".

فرانسيس بيكون

إلى أي مدى أنت متحيز؟

قد تعتقد أنك شخص غير متحيز، ولكنك كذلك، جميعنا متحيزون.

إن التحيز المعرفي هو الطريقة التي من خلالها يشوه عقلنا تفكيرنا وقراراتنا. إذا بحثت عن مصطلح التحيز المعرفي على موقع "ويكيبيديا"، فستجد قائمة تضم أكثر من مائة نوع، بل هناك نوع يسمى "تأثير إيكيا: وهو ميل الناس على نحو غير متكافئ إلى منح قيم عالية للأشياء التي جمعوها بأنفسهم قطعة قطعة، مثل قطع الأثاث من "إيكيا"، بغض النظر عن الجودة النهائية".

يظن بعض علماء علم النفس الاجتماعي أن تحيزنا المعرفي يساعدنا على معالجة المعلومات بشكل أكثر فاعلية وبالأخص في المواقف الخطيرة، والمشكلة أن تلك الانحيازات لا تزال تحدث حتى في عدم وجود خطر، ويمكن أن تؤدي في كثير من الأحيان إلى ارتكاب أخطاء جسيمة في القرارات (مثل شراء أثاث تضطر إلى تركيبه بنفسك).

في أغلب الأحيان، كلما ازدادت خبرتك في مجال ما، صرت أكثر تحيزًا. أحد الأمثلة التقليدية على هذه الفرضية الرئيسية هو كتاب وفيلم *moneyball* ، فقد أظهر أنه خلال القرن الماضي كانت الخبرات المجتمعة لكل من كانت له علاقة بلعبة البيسبول (بمن فيهم اللاعبون، والمديرون، والمدربون، ومكتشفو المواهب، وأعضاء مكتب الإدارة الرئيسي) غير موضوعية وخاطئة غالبًا؛ حيث إن الإحصاءات المتمثلة في نسبة النجاح في سرقة القواعد وعدد الركضات بالمضرب ومتوسط الضرب بالمضرب والتي استخدمت عادة لتقييم اللاعبين، هي بقايا من قواعد اللعبة التي كانت مستخدمة منذ القرن التاسع عشر ومن الإحصاءات المستخدمة في ذلك الوقت.

وقد استخدم ملعب "أوكلاند أثليتيكس" مقياسًا أكثر تحليلًا لأداء

اللاعبين لتشكيل فريق يتنافس بنجاح مع الفرق الكبيرة مثل فريق "نيويورك يانكيز" الذي كانت رواتب لاعبيه أكثر بحوالي ثلاثة أضعاف.

> كلما ازدادت خبرتك في مجال ما، صرت أكثر تحيزًا

أن تكون أنت الفيصل

من الممكن أن يعود سبب التحيز إلى العديد من العوامل المختلفة، ففي المثال التالي، لم يكن بسبب خطأ في المخ ولكن بسبب خطأ في المعدة .

وقد أظهرت دراسة أجريت في عام ٢٠١١ أن القضاة في إحدى الدول كانوا يميلون إلى إصدار أحكام أكثر تساهلًا على الجرائم بعد استراحات تناول الوجبات، بيد أن أحكامهم تصبح أكثر صرامة كلما ازداد طول الوقت المنصرم منذ تناولهم آخر وجبة طعام (حيث يرفضون طلبات إطلاق السراح مرارًا وتكرارًا). وقد اختلفت الطريقة التي كان يعامل بها المتقدمون بطلبات إطلاق سراح بشكل واضح طبقًا لوقت تلقي طلباتهم، الأمر الذي يعد صادمًا، ولكن على الأقل من الممكن مواجهة التحيز بسهولة من خلال أخذ المزيد من فترات الراحة.

والآن أرغب في اختبار مدى تحيزك.

فكِّر في شعورك حين قرأت تلك الفقرة الأخيرة . هل حقيقة كون القضاة كذلك كان لها تأثير إيجابي أو سلبي عليك؟

في الواقع الفعلي، كون القضاة كذلك ليست له علاقة بالموضوع، ولكن الدراسة أجريت هناك فحسب.

وبدون أدنى شك كانت النتائج ستصير كذلك في أية دولة إذا لم تكن هناك فترات راحة كافية بين جلسات المحكمة.

وبالنسبة لموضوع تناول الطعام، ولكن على مستوى شخصي بشكل أكبر، فهناك نوع آخر من التحيز يسمى "تحيز اللحظة الراهنة"، وهذا يستند إلى حقيقة أننا نعاني فترات عصيبة حقًّا حين نتخيل أنفسنا في المستقبل ومن ثم نعدل سلوكنا وتوقعاتنا بناء على ذلك.

أظهرت دراسة أجريت عام ١٩٩٨ أنه عند اتخاذ خيارات الأطعمة للأسبوع القادم، قام ٧٤٪ من المشاركين فيها باختيار الفاكهة؛ ولكن حينما كان اختيار الطعام لليوم الحالي، قام ٧٠٪ باختيار الشيكولاتة.

الآن قد تعتقد أنك ستكون أقل تحيزًا من ذلك؛ ولكنك بعد ذلك ستمارس التحيز، أليس كذلك؟

في الواقع، جميعنا (حسنًا، جميعنا تقريبًا) سيكون متحيزًا؛ حيث يظن شخص واحد فقط من ضمن ١٦٦ شخصًا أنه أكثر تحيزًا من الشخص العادي، وهذا ما يسمى بنقطة التحيز العمياء، ويقصد بها ميلنا إلى رؤية أنفسنا أقل تحيزًا من الآخرين.

التحيز بشان انحيازك

دعونا نتأمل الأطباء على سبيل المثال. حينما يتلقون العَيِّنات الدوائية المجانية من شركات الأدوية، ربما يدعون أن تلك الهدايا لا تؤثر على قراراتهم بخصوص نوع الدواء الذي يصفونه للمرضى لأن ذاكرتهم لا تنحاز إليها في أثناء وصفهم العلاج للمرضى؛ ولكن إذا

سألتهم عن إمكانية أن تؤدي العَيِّنات الدوائية المجانية إلى انحيازات لا واعية في قرارات أطباء آخرين، فإن الغالبية سيوافقون على ذلك، مع استمرارهم في الاعتقاد بأن قراراتهم الخاصة لا تتأثر بالانحياز.

من المفيد دائمًا أن تأخذ رأي شخص تثق به في أفكارك أو مشروعاتك الخاصة

وقد ذكرت "كاري مورويدج" الأستاذة المساعدة بقسم التسويق بجامعة "بوسطن": "يبدو أن الناس ليست لديهم أدنى فكرة عن مدى تحيزهم. يعتقد كل شخص سواء كان صانع قرار صالحًا أم طالحًا أنه أقل تحيزًا من نظرائه، ويبدو أن القابلية للتأثر بنقطة التحيز العمياء قد أصبحت وضعًا سائدًا، ولا علاقة لذلك بالذكاء أو احترام الذات أو بالقدرة الفعلية على اتخاذ قرارات وأحكام غير متحيزة".

المشكلة في نقطة التحيز العمياء هي أنها تعطينا الفرصة في محاولة فرض أفكارنا من خلالها، حتى إن لم تكن أفكارًا رائعة، فقط لأننا فكرنا فيها. هذا هو السبب في أنه من المفيد دائمًا أن تأخذ رأي شخص تثق به في أفكارك أو مشروعاتك الخاصة.

سوف تظهر قوة نقطة التحيز العمياء لأن ما تحتاج إليه حقًّا هو التأكيد على أن ما تفكر فيه، هي أفكار جيدة بالفعل؛ ولكن إذا كان من تستشيره غير متحمس للفكرة، فإن أول ما عليك أن تستفسر عنه هو رأيه لا فكرتك.

هناك طريقة أخرى لمواجهة تحيزك الشخصي بنفسك وهي أن تمهل

فكرتك بعض الوقت. نحِّ فكرتك جانبًا واستمر في التفكير، وحينما تعود إليها فيما بعد، ستجد أنك صرت قادرًا على تقييمها دون انحياز بدرجة أكبر.

- حطب و/أو فحم
- مادة ملتهبة للإشعال و/أو قداحات لإشعال النار وبعض الحجارة لاحتوائها
- أوانٍ للطهو وأطباق لتناول الطعام (يمكن أن يكون ذلك ببساطة مجموعة من الأسياخ)
- طعام (وهذا مكون مهم جدًّا)
- مشروبات (ربما تكون أقل أهمية من الطعام، ولكن ليس كثيرا)

أظن أن هذه فكرة جيدة، على الرغم من أنني أظن أن تلقي تغذية راجعة من شخص تثق به تعتبر طريقة أفضل بكثير؛ ولكنني قد أكون متحيزا لهذه الفكرة، لذلك فالأمر يعود إليك.

١٣

التدرب الهادف

"لا تتدرب إلى أن تفعل الشيء بشكل صحيح، بل تدرب حتى لا يعود باستطاعتك القيام به بشكل خطأ".

غير معروف

أنا واثق بأنك على دراية بقاعدة الـ١٠٠٠٠ ساعة التي ابتكرها الصحفي "مالكولم جلادويل"، حيث يقول فيها إنه كي تصير عظيمًا حقًّا في أي شيء فأنت بحاجة إلى قضاء على الأقل ١٠٠٠٠ ساعة في القيام به.

ولكن ذلك لا يعني أنك بمجرد أن تمضي ١٠٠٠٠ ساعة في القيام بشيء

ما، فإنك ستصير عظيمًا فيه. من الواضح أنك بحاجة إلى قضاء وقت في القيام به، ولكن ما يهم حقًّا هو كيفية قضائك ذلك الوقت.

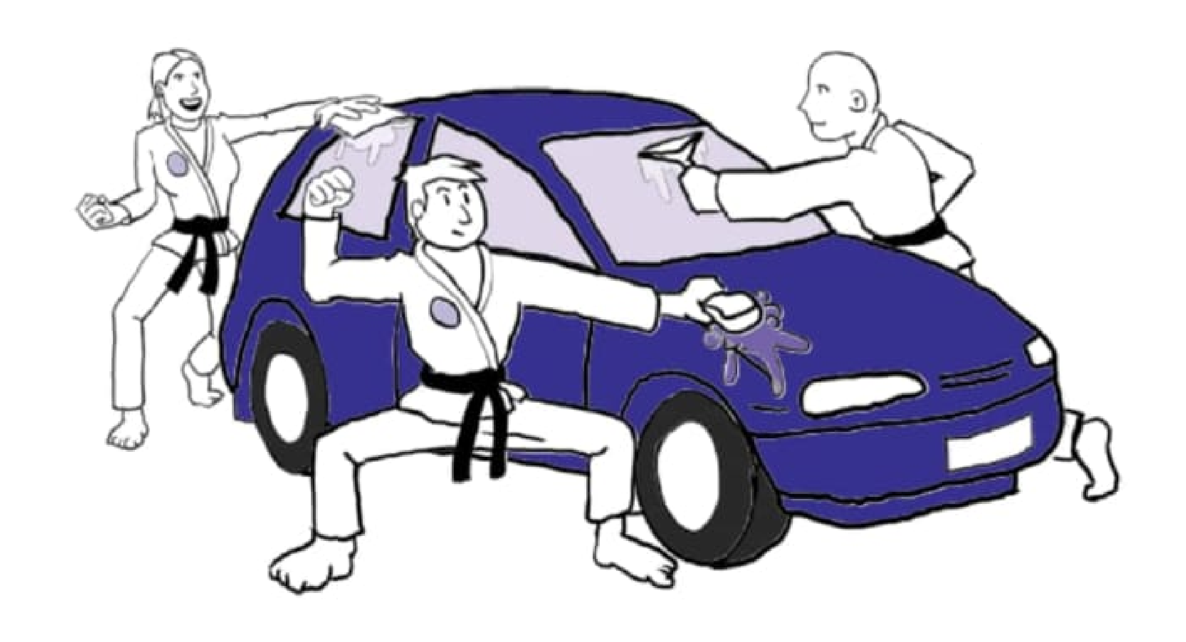
لا ينبغي أن يكون التدريب هو ما يجعلك رائعًا، بل التدريب الصحيح هو ما يجعلك رائعًا.

إذا فعلت الشيء ذاته مرارًا وتكرارًا، فإنك بمجرد اجتيازك مستوى محددًا فإنك لن تتعلم أي شيء جديد.

هل تريد أن تتعلم قيادة الدراجة البخارية، أم ترغب في تعلم كيفية القيام بحركات بهلوانية بالدراجة؟

في فيلم *The Karate Kid* (ألا أُظهر الآن عمق معرفتي الثقافية؟) قام السيد "مياجي" البستاني المُسن بإنقاذ الفتى (دانيال) - الذي يتعرض إلى التنمر - من الضرب ، فما كان منه إلا أن طلب من السيد "ميـاجي" أن يعلمـه فـن الكاراتيـه؛ ولكن مـا الذي طلبه منه السيد "مياجي" أن يفعله أولًا؟ أن يرى مدى ارتفاع ركلته؟ لا، بل طلب منه أن يقوم بتلميع السيارات.

ظن "دانيال" أنه كان يضيع وقته، لكنه أدرك فيما بعد أن المهارة التي تصور أنها لا طائل منها قد علمته كيف يحرك ذراعيه ويحفظ توازنه، وهما الأمران اللذان أثبتا فائدتهما فيما بعد.



يُعنى "التدريب المتعمد" بدفع نفسك خارج منطقة الأمان بالنسبة إليك، كما أنه يهتم كذلك بالتعلم من هذا الأمر.

وقد أجرى الباحثان "تيموثي جي. كليري" و"باري جي. زيمرمان" بجامعة نيويورك دراسة على لاعبي كرة السلة لمعرفة إذا كان بوسعهم تمييز الفرق بين عادات الممارسة عند أفضل رماة للضربات الحرة (٧٠٪ أو أعلى)، وعند أسوأ رماة للضربات الحرة (٥٥٪ أو أقل).

وكان هذان هما الاختلافين الرئيسيين:

١. إن أفضل رماة للضربات الحرة كان لديهم أهداف محددة حول ما يرغبون في تحقيقه أو التركيز عليه قبل القيام برمية حرة، ومثال على ذلك: "سوف أسدد ١٠ رميات من أصل ١٠"، أو "سأبقي مرفقيَّ على وضعهما".

أما أسوأ رماة للضربات الحرة فكان هدفهم بسيطًا ويقتصر على "القيام بالرمية".

٢. بصورة ثابتة، سيخطئ اللاعبون بعض الرميات بين الحين والآخر، ولكن حينما يخطئ الرماة الأفضل بعض الرميات، فإنهم يميلون إلى إرجاع ذلك إلى مشكلات فنية محددة مثل "أنا لم أثنِ ركبتي"، ما يفسح المجال لهدف أكثر تحديدًا في محاولة التدريب التالية، وعملية تفكير أكثر عمقًا في الرمية أو ضياع الرمية الحرة اللاحقة.

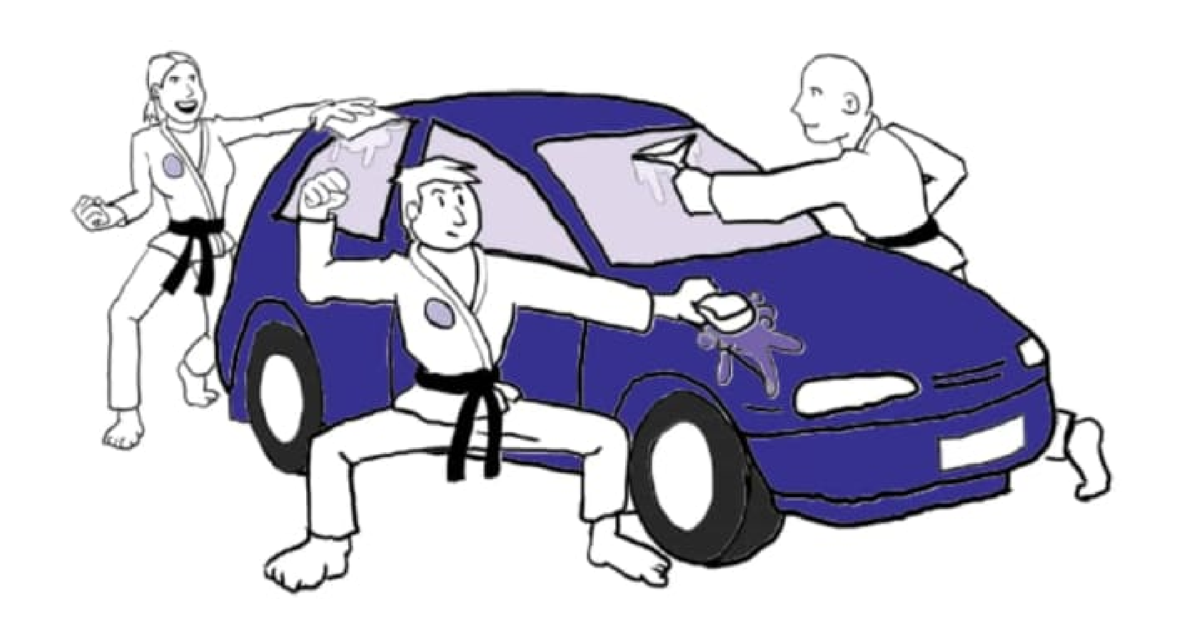
وعلى النقيض من ذلك، فإن أصحاب الأداء الأسوأ كانوا على الأرجح ينسبون الفشل إلى عوامل غير محددة، مثل "لم أكن في مزاج جيد اليوم" أو "لم أكن على قدر عال من التركيز"، وهو الأمر غير المفيد في التدريب المقبل على الإطلاق.

أنت ترغب في إنشاء مسارات عصبية جديدة، لذا فالأمر يتعلق أيضًا بالتدريب والتعلم بطرق مختلفة.

وتعتبر الموسيقى نطاقًا آخر، حيث تعد كيفية ممارستك أمرًا حيويًا، فالفرق بين عازف الكمان الجيد والموهوب هو الجودة وتركيز الوقت الذي يقضيه في التدريب، لا مدته. في حقيقة الأمر، اتضح أن صفوة الموسيقيين كانوا يتدربون لفترة أقل في الواقع، وينامون فترة أطول، كما كانوا أقل توترًا.

مجرد القيام بالشيء ذاته مرارًا وتكرارًا لن يؤدي إلى إنشاء مسارات عصبية جديدة في المخ، بل إن الحماسة والتركيز هما ما يرغِّبان المخ في تعلم وتذكر أشياء جديدة.

لاحظ عازف الكمان "نايثان ميلستاين" أن طلابًا آخرين من حوله يتدربون طوال اليوم، فسأل معلمه كم عدد الساعات التي ينبغي أن يقضيها في التدريب يوميًا. فأجابه معلمه: " طول المدة لا يهم حقًا. إذا كنت تتدرب بأصابعك، فلا توجد مدة كافية، أما إذا كنت تتدرب



يُعنى "التدريب المتعمد" بدفع نفسك خارج منطقة الأمان بالنسبة إليك، كما أنه يهتم كذلك بالتعلم من هذا الأمر.

وقد أجرى الباحثان "تيموثي جي. كليري" و"باري جي. زيمرمان" بجامعة نيويورك دراسة على لاعبي كرة السلة لمعرفة إذا كان بوسعهم تمييز الفرق بين عادات الممارسة عند أفضل رماة للضربات الحرة (٧٠٪ أو أعلى)، وعند أسوأ رماة للضربات الحرة (٥٥٪ أو أقل).

وكان هذان هما الاختلافين الرئيسيين:

١. إن أفضل رماة للضربات الحرة كان لديهم أهداف محددة حول ما يرغبون في تحقيقه أو التركيز عليه قبل القيام برمية حرة، ومثال على ذلك: "سوف أسدد ١٠ رميات من أصل ١٠"، أو "سأبقي مرفقيَّ على وضعهما".

أما أسوأ رماة للضربات الحرة فكان هدفهم بسيطًا ويقتصر على "القيام بالرمية".

٢. بصورة ثابتة، سيخطئ اللاعبون بعض الرميات بين الحين والآخر، ولكن حينما يخطئ الرماة الأفضل بعض الرميات، فإنهم يميلون إلى إرجاع ذلك إلى مشكلات فنية محددة مثل "أنا لم أثنِ ركبتي"، ما يفسح المجال لهدف أكثر تحديدًا في محاولة التدريب التالية، وعملية تفكير أكثر عمقًا في الرمية أو ضياع الرمية الحرة اللاحقة.

وعلى النقيض من ذلك، فإن أصحاب الأداء الأسوأ كانوا على الأرجح ينسبون الفشل إلى عوامل غير محددة، مثل "لم أكن في مزاج جيد اليوم" أو "لم أكن على قدر عال من التركيز"، وهو الأمر غير المفيد في التدريب المقبل على الإطلاق.

أنت ترغب في إنشاء مسارات عصبية جديدة، لذا فالأمر يتعلق أيضًا بالتدريب والتعلم بطرق مختلفة.

وتعتبر الموسيقى نطاقًا آخر، حيث تعد كيفية ممارستك أمرًا حيويًا، فالفرق بين عازف الكمان الجيد والموهوب هو الجودة وتركيز الوقت الذي يقضيه في التدريب، لا مدته. في حقيقة الأمر، اتضح أن صفوة الموسيقيين كانوا يتدربون لفترة أقل في الواقع، وينامون فترة أطول، كما كانوا أقل توترًا.

مجرد القيام بالشيء ذاته مرارًا وتكرارًا لن يؤدي إلى إنشاء مسارات عصبية جديدة في المخ، بل إن الحماسة والتركيز هما ما يرغِّبان المخ في تعلم وتذكر أشياء جديدة.

لاحظ عازف الكمان "نايثان ميلستاين" أن طلابًا آخرين من حوله يتدربون طوال اليوم، فسأل معلمه كم عدد الساعات التي ينبغي أن يقضيها في التدريب يوميًا. فأجابه معلمه: " طول المدة لا يهم حقًا. إذا كنت تتدرب بأصابعك، فلا توجد مدة كافية، أما إذا كنت تتدرب

برأسك، فيكفي قضاء ساعتين".

حينما يجلس معظم الموسيقيين للتدريب، فإنهم يتدربون على الأجزاء التي يعزفونها بشكل جيد؛ ولكن الخبراء الموسيقيين يميلون إلى التركيز على المقطوعات الصعبة- المقطوعات التي لم يتقنوها بعد.

إن صفوة الموسيقيين لا يقومون بالآتي:

- لا يعزفون الموسيقى دون تركيز.
- لا يكررون عزف المقاطع التي أتقنوها بالفعل.
- لا يسمحون لأنفسهم بتكرار الأخطاء أو الوقوع فيها، كي تصير راسخة في ذاكرتهم العضلية.

أما هدفهم فهو الوصول إلى المستوى التالي لمستوى الأداء الحالي الذي يمكنهم بلوغه، وذلك من خلال الانخراط فيما يلي:

- أن يكونوا غاية في التركيز.
- تحليل ما فعلوه بعد تلقي التغذية الراجعة وكيف يمكن أن يفعلوه بشكل أفضل.
- تكرار التدرب على الأجزاء التي يكونون ضعفاء فيها وعمل تحسينات مستمرة.

سواء كان ذلك في مجال الفنون أو الأنشطة الرياضية أو الأعمال التجارية، فإن "التدريب المتعمد" سيكون له التأثير الأقوى على مخك، وبالتالي سيكون له التأثير الأقوى على قدرتك في المستقبل.



١٤

توقف عن التذمر

" حينما لا تحب شيئًا عليك تغييره، فإن لم يكن باستطاعتك تغييره، فعليك تغيير طريقة تفكيرك فيه؛ ولكن لا تشكُ".

مايا أنجلو

يفضل الجميع التذمر ، خصوصًا في بريطانيا. نحن لا نحب الشكوى، ولكننا نحب التذمر .

نحن نتأوه كوسيلة للتنفيس عن الغضب حينما نخوض مواجهة في العمل مع شخص أحمق، أو حينما نشعر بالغضب حيال تلقي خدمة سيئة، أو حينما نعامل بإجحاف.

ولكن يمكن للتأوه أن يوحدنا كذلك. إنه وسيلة للتعارف، وللتواصل مع شخص لا تعرفه. لنقل على سبيل المثال إنك استقللت سيارة أجرة، سيكون بوسعك بدء محادثة مع السائق من خلال التذمر من الجو أو ازدحام المرور.

ذكرت "جوانا وولف"، أستاذة قسم اللغة الإنجليزية في جامعة "كارنيجي ميلون" التي يركز بحثها على أساليب التواصل أن ذلك يعتبر "من طرق التواصل"؛ فالشكوى الجماعية من تأخر الحافلة المتأخرة مع ركاب آخرين على سبيل المثال "تخلق نوعًا من التضامن".

ولكن المشكلة هي أننا إذا بالغنا في التذمر فقد يسوء الوضع كثيرًا بالنسبة لنا.

كل ما في الأمر هو أننا نعتبره وسيلة لإطلاق العنان للغضب أكثر من كونه طاقة سلبية. إذا أخبرك أحدهم بأن فلانًا شخص سلبي للغاية، فغالبا لن تكون متحمسًا لمقابلة هذا الشخص؛ إذ إنك ستعتقد أن

سلبيته ستصيبك بالإحباط. ولكن حينما نتأوه قليلًا، فإننا لا نرى ذلك أمرًا سلبيًّا، أكثر من كونه مجرد حاجة للدردشة حول شيء يزعجك.

ولكن للأسف فإن أبسط أنواع التذمرلا تزال تعد أفكارًا سلبية. قد يبدو الأمر أنك تزيح الهموم عن صدرك، ولكنك ترسلها مباشرة إلى مخك؛ لأنك حينما تتأوه، فإننا ننتج الكورتيزول أو هرمون التوتر، والكورتيزول له تأثير سيئ على قرن آمون ذي الحساسية العالية للمحفزات السلبية.

إن أبسط أنواع التذمرلا تزال تعد أفكارًا سلبية

يطلق قرن آمون على تلك المنطقة في مخنا التي تُعنى بتشكيل الذكريات وتسجيلها على المدى الطويل ، كما أنه يعتبر إحدى المناطق القادرة على إنتاج خلايا عصبية جديدة، ويؤدي الإضرار الجسيم به إلى فقدان الذاكرة أي الإصابة بـ"ألزهايمر" كما يمكن أن يؤدي إلى عدم القدرة على تشكيل ذكريات جديدة.

أجرى الأستاذ "روبرت سابولسكي" أستاذ علم وطب الأعصاب والغدد الصماء في كلية الطب بجامعة "ستانفورد"، بحثًا واسع النطاق حول تأثير الإجهاد على قرن آمون، ووجد أن التذمر لأكثر من ٣٠ ثانية يؤدي إلى ارتفاع مستويات الكورتيزول التي تعوق التشابك العصبي وتؤدي إلى سرعة موت الخلايا. ومع مرور الوقت ستؤدي النوبات المتكررة من التذمر السلبي إلى انكماش قرن آمون، ما يتسبب في انخفاض القدرة الإدراكية، بما في ذلك القدرة على الاحتفاظ بالمعلومات الجديدة والتكيف مع المواقف الجديدة.

إذا كـان هـذا لـيس سـيئًا بمـا فيـه الكفايـة، فـإنك لـن تتـأثر بقيـامك بالشكوى فحسب، بل ستتأثر كذلك بالاستماع إلى شخص يشكو.

وبالطبع سيكون التوقف عن الشكوى تمامًا أمرًا صعبًا جدًّا. لقد بدأ كـل مـن "تـييري بلانكبـين" و"بيتر بيلجرمز" في مشروع أسمياه بالسيطرة على الشكوى (*complaintrestraint . com*)، وهو مشروع يساعد البشر على البدء في حياة أكثر إيجابية من خلال الحد من العبارات السلبية. لقد وقع اختيارهم على شهر فبراير (كونه أقصـر شـهر) كـي يكـون شـهر التـوقف عـن التـذمر؛ لكنـهم اعترفوا بصراحة بأنهم كانوا يفشلون فشلًا ذريعًا في مهمتهم كل عام، فمن الصعب التحرر من العادات، ولكن ذلك لا يعني أننا لا ينبغي علينا المحاولة.



نحن جميعًا بحاجة إلى قليل من التذمر في بعض الأوقات. في حقيقة الأمر، لقد أثبت الباحثون أن الكبت قد يقصر من أعمارنا بمقدار عامين. ما أهدف إليه هو الحد من مقدار تذمرنا لا أكثر.

لا تتذمر، بل تقدم بشكوى

الشيء الوحيد الذي يمكنك أن تفعله في الواقع هو أن تشكو بدلًا من التذمر؛ فالشكوى هي عمل إيجابي وتستطيع من خلالها التخلص مما تشعر به من ضيق.

لنقل على سبيل المثال إن قطارك قد تأخر لليوم الثالث على التوالي.

عند الاتصال بشركة القطارات أو كتابة بريد إلكتروني لهم، فإنك تكون قد تصرفت، وبمجرد القيام بذلك سيهدأ شعورك بالغضب تجاههم؛ ولكن التحسر والتذمر لن يهدئا من غضبك، بل سيزيدان المشكلة سوءًا.

يمكنك بالفعل أن تشعر بالفرق بين الشكوى والتذمر. فلنتأمل سيناريو القطار على سبيل المثال، ففي البداية تخيل أنك تتحدث في الهاتف إلى خدمة العملاء في شركة القطارات وتخيل المحادثة التي ستجريها. حسنًا، والآن حاول أن تتخيل أنك لم تتقدم بشكوى، ولكنك تتذمر لأحد أصدقائك في العمل بخصوص خدمة القطارات السيئة.

لا أدري كيف سار الأمر معك، ولكن حينما فعلت ذلك لاحظت الفرق بالفعل. حينما تخيلت نفسي أشتكي لخدمة العملاء. لست أدري إذا كنت قد شعرت تحديدًا بالغضب، أم باستياء مبرر وطاقة انفعالية، أما حينما تخيلت نفسي بعد ذلك أتذمر أمام صديق شعرت بكتفيَّ تتهدلان وأنني صرت أكثر سلبية، وقد اضطررت إلى مقاومة التوقف عن هز رأسي بتحسر من جانب إلى آخر. حتى إذا لم يكن هذا هو شعورك بالتحديد، فمن المثير للاهتمام أن تشعر بالفرق بين كلا الشعورين.

الشيء الوحيد الذي يمكنك أن تفعله في الواقع هو أن تشكو بدلًا من التذمر

ولكن المشكلة هي أننا نتذمر عادة بدلًا من أن نشكو. يقول د. "جاي وينش"، عالم النفس ومؤلف كتاب *The Squeaky Wheel* ، إن الأبحاث كشفت أن ٩٥٪ من المستهلكين الذين يواجهون مشكلة حيال

المنتج لا يتقدمون بشكوى للشركة، ولكن سيتذمر بشأنها ما يتراوح بين ٨ و ١٦ شخصًا.

ويستأنف: "نحن نقول لأنفسنا إننا نحتاج إلى إزاحة هذا العبء عن صدورنا، ولكن في كل مرة نقوم فيها بذلك نشعر بالغضب مجددًا وينتهي بنا الأمر إلى أن نصبح أكثر غضبًا بمقدار يتراوح بين ١٠ و ١٢ مرة".

كيف تشكو؟

إذن كي تتخلص من عبء المشكلة من الأفضل أن تشكو منها، ولكن من المهم أن تعرف الطريقة الصحيحة للشكوى. إذا كنت لا تعرف تلك الطريقة، فإن عدم نجاحك في الشكوى سيمنحك سببًا جديدًا للتأوه - وهو الأمر غير المرغوب.

يقول د." وينش" إن الشكوى بالطريقة الصحيحة قد لا تتيح لك الحل فقط، ولكن كبح القلق وتحسين العلاقات، ويقترح هذه النصائح السبع:

١ ينبغي أن يكون هناك غرض من النصيحة

قبل أن تشارك الآخرين مشكلاتك، ضع هدفًا محددًا في رأسك.

كلما ازداد تفكيرك في الشيء الذي ترغب في تحقيقه، صرت أكثر عقلانية واتزانًا.

سيكون الأمر أسهل على الشخص الذي يتعامل مع مشكلتك؛ ولكن إذا كنت لا تعلم ما ترغب فيه فإن الشخص الآخر قد لا يعلم كيف يحل المشكلة.

يقول د. "وينش": "يعتبر تحديد الهدف هو الأمر الأكثر أهمية عند الشكوى لزوج أو صديق أو زميل؛ لأن هذا ما تستغرق أقل قدر من الوقت في إعداده. لا تعبر عن استيائك إلا حينما يتضح لك سبب شعورك بالضيق وما تريده".

٢ ابدأ بعبارة إيجابية

قبل أن تشن هجومك على المشكلة، عليك بتمهيد الطريق كي تحظى بنتـائج إيجابيـة، بـل إن موظفي خدمة العملاء سيتخذون موقف الدفاع عن النفس إذا بدأت المكالمة غاضبًا.

يقول د."وينش": "الشكوى عبارة عن تهمة موجهة، من الطبيعي أن تصير عدائيًّا، ولكن الأجدى هو تقديم شكواك بطريقة تحفز الشخص الآخر لمساعدتك".

قل شيئًا إيجابيًّا، مثل حقيقة أنك عميل مخلص أو أنكما تتشاطران هدفًا مشتركًا. وهذا سيجعل الشخص أقل دفاعًا عن نفسه وأكثر رغبة في الاستماع إلى ما ستقوله بعد ذلك.

٣ لا تسهب في الشكوى

يقول د."وينش": "إذا كانت المشكلة مستمرة منذ فترة، فلا تخُض في كل تفصيلة"؛ ولكن بدلًا من ذلك تحدث عن الواقعة الأخيرة. تمسك بالحقائق قدر الإمكان واكتم انفعالاتك داخلك.

٤ أنهِ شكواك بجملة إيجابية أخرى

أنهِ شكواك بجملة ذات نبرة عالية. أخبر الشخص بأنه إذا تم حل المشكلة، فإن ذلك سيؤدي إلى تحسين علاقاتكما، أو أخبره ببساطة

بجملة على غرار: "أنا حقًا أقدر مساعدتك".

يقول د."وينش" إن وضع شكواك بين عبارتين إيجابيتين يسهل على الطرف الآخر تقبل الشكوى: "حينما تضيف الإيجابيات إلى حديثك، فمن الأرجح حصولك على النتيجة التي تريدها. سيجدك الشخص أكثر لطفًا في المعاملة، وسيكون أكثر حماسة في عمل ما بوسعه لمساعدتك بدرجة تفوق عمل ذلك إن شعر بالإساءة لتوبيخك إياه".

٥ فكر في مستمعك

إذا كنت تشكو إلى شركة، فتذكر أنه من الممكن أن يكون الشخص الذي تتحدث إليه لم يصنع المنتج ولم يضع سياسات الشركة.

يقول د. "وينش": "تعد الشكوى بمثابة طلب للحصول على المساعدة، وعند طلب المساعدة، علينا القيام بذلك بأسلوب لطيف، قد يكون ذلك صعبًا لأننا لا نكون متحمسين للتعامل بلطف حينما نكون في ذروة الغضب".

يقول د. "وينش": "إذا لم تتمكن من السيطرة على انفعالاتك، فحينئذ سيكون عليك على الأقل أن تعترف بها. اعتذر لمحدثك قائلًا: آسف إذا كنت أبدو غاضبًا، إن هذا الغضب ليس بسببك. اجعله يشعر بأن الأمر غير شخصي، وسيقدر لك ذلك".

٦ استخدم وسائل التواصل الاجتماعي بشكل صحيح

يمكن أن تكون الشكوى على وسائل التواصل الاجتماعي أمرًا فعالًا، فالعديد من الشركات تدير حساباتها.

يقول د."وينش": "إذا تقدمت بالشكوى على (تويتر) أو (فيس بوك)،

فمن المرجح أنك ستحظى برد مفيد جدًا إذا قدمت للأشخاص المعنيين ما يكفي من المعلومات كي يتواصلوا معك. "على سبيل المثال، إذا تم إلغاء رحلتك، فقد تحصل على نتائج فورية من خلال تسجيل مشكلتك على (تويتر) بدلًا من الوقوف في طابور طويل مدته ٤٥ دقيقة مع بقية الركاب ".

٧ توقف عن القلق

مهما كانت النتيجة، كن مستعدًا لنسيان الأمر بدلًا من الإسهاب في التفكير فيه، فأخذ الوقت للشكوى بشكل صحيح يمكنه أن يساعد.

إذا كنت قد قمت بكل ما بوسعك، فسيكون من الأسهل عليك التوقف عن التفكير في الأمر.

استخدم تعبير "ولكن"

لا يمكنك الشكوى من كل شيء، ولكن يمكنك التوقف عن التذمر بشأن ذلك، وإليك نصيحتين قد تساعدانك. تخيل أن عليك كتابة مقال ممل:



١. استخدم "ولكن" بصورة إيجابية: إذا وجدت نفسك تتذمر قائلًا: "عليّ أن أقوم بكتابة مستند ممل للغاية" أضف كلمة (ولكن) في النهاية مع فكرة إيجابية: "عليّ أن أقوم بكتابة مستند ممل للغاية، ولكن بمجرد أن أنتهي من كتابته، سوف أتخلص من عبئه".

٢. غير مصطلح "يتحتم عليّ" إلى "يمكن أن" وحينها ستتحول نبرة الأنين بشأن أمر ليس لديك خيار حياله إلى نبرة أكثر قوة. غير جملة: "لن أستطيع الخروج لتناول الغداء لأنه يتحتم عليّ كتابة ذلك المستند الممل" إلى: "لن أستطيع الخروج لتناول الغداء الآن لأنه إذا تمكنت من كتابة ذلك المستند الممل الآن، حينئذ سأتخلص من عبء كتابته".

لا تتوتر

"علينا تناول فطيرة. لا يمكن أن يستمر التوتر إن كنا نأكل الفطائر".

ديفيد ماميت، مسرحية *Boston Marriage*

حينما تسمع جملة "العقاقير المحسنة للأداء"، قد تفكر في الجانب المظلم من الرياضات عالية المستوى؛ ولكن الحقيقة هي أنها تؤثر علينا جميعًا .



يـرتبط الكورتـيزول (كمـا ذكـرت سـابقًا) غـالبًا بالتوتر، ولكنه فعليًا هرمون محفز لتحسين الأداء. (نعم، أنت تتعاطى العقاقير المحسنة للأداء كذلك). فالغرض الرئيسي منها هو زيادة ضغط الدم وسكر الدم، كي تمنحنا التركيز والطاقة. ولكن تبدأ المشكلة حينما نبدأ في

الشعور بالقلق.

وفقًا لمعظم الدراسات، يعد التحدث أمام الآخرين هو المصدر الأول للشعور بالخوف. والمصدر الثاني لشعورهم بالخوف هو الموت! كما قال "جيري ساينفيلد": "ويعني ذلك بالنسبة للشخص العادي أنك إذا ذهبت إلى جنازة، فمن الأفضل أن تحمل التابوت عن أن تلقي خطاب التأبين".

وسواء كان ذلك يتعلق باضطرارك إلى إلقاء خطاب أو تنظيم حدث مهم أو الالتزام بموعد محدد فإنك بحاجة إلى دفعة للأمام.

أنت بحاجة إلى طاقة أداء مركزة، ولكنك لا ترغب في الشعور بالقلق - أو ما يطلق عليه قلق الأداء. المشكلة هي أن الغدة الكظرية لا يمكنها معرفة الفرق بين حاجتك إلى الطاقة لأداء العمل وبين قلقك من ذلك في المساء؛ إذ يتدفق هرمون الكورتيزول وعندئذ يتسبب في جميع الآثار السلبية التي ترتبط بالتوتر.

ومن ضمن المشكلات أننا نطلق عليه التوتر، فكلمة "التوتر" لها العديد من الدلالات السلبية، إذ حينما نقول لأنفسنا إننا نشعر بالتوتر، فإن هذا في حد ذاته يجعل الموقف يزداد سوءًا.

فلتأخذ على سبيل المثال مصطلح "طاقة الأداء"، إنه يبدو أمرًا حسنًا أليس كذلك؟ نعم، فالتوتر هو مجرد طاقة أداء تبقى لفترة طويلة.

لذا عليك أولًا أن تنسى التوتر وأن تفكر بدلًا من ذلك في كيفية السيطرة على طاقة الأداء وتسخيرها لخدمتك.

حوِّل رهبة الأداء إلى طاقة الأداء

في البداية، غالبًا ما نمضي وقتًا طويلًا في التفكير ولا نمضي ما يكفي من الوقت في التخطيط والتنفيذ.

ويكمن الخطر في أن الوقت الذي نمضيه في التفكير يؤدي بنا إلى النقد الذاتي، والذي يؤدي بدوره إلى التوتر الذي يتسبب في تدفق الكورتيزول، وفي وقت قصير ستجد التوتر ينهشك وتحاول تهدئة نفسك بالتنفس في حقيبة ورقية!!

إذا كان عليك إنجاز مشروع ما، فلا تقلق بخصوص ما إذا كنت ستنجزه أم لا، بل عليك العمل على إنجازه فقط. إذا كان عليك إلقاء خطاب أو تقديم عرض، فلا تتخيل كيف ستسير الأمور، فليس عليك سوى تدوين ما ستقوله والتدرب عليه.

> **إننا غالبًا ما نمضي الكثير من الوقت في التفكير ولا نمضي ما يكفي من الوقت في التخطيط والتنفيذ**

استمر في التركيز على ما ستقوله ولا تركز على الموقف ذاته. إذا بدأت في الشعور بالتوتر، فإن ما ستقوله سيوجه طاقة أدائك نحو أمر ما.

إذا سبق لك أن رأيت ممثلًا كوميديًا يعمل في ليال متنوعة، فستشعر بالاندهاش من مدى تشابه عروضه، فكل اللحظات التي كانت تبدو عفوية وارتجالية غالبًا ما تكون مكتوبة مسبقا. لقد عملوا بجد على كل حرف فيها، وأنا لا أعني أنه يتحتم عليك الوصول إلى هذا الحد ولكن كونك على أهبة الاستعداد سيجعلك تشعر بالمزيد من الثقة وسيساعدك على الشعور بالراحة.

بالطبع سيكون هناك مرات تتسلل فيها أفكار النقد الذاتي إلى رأسك وستبدأ في الشعور بالقلق لا محالة. وإذا حدث ذلك فسيكون من المفيد أن يكون في جعبتك خطط وأفكار سرية.



في البداية، حاول أن تقرأ، فقد وجد الطبيب النفسي العصبي المعرفي د."ديفيد لويس" أنه عند إجراء الاختبارات في جامعة "ساسكس" أدت القراءة إلى تخفيف حدة التوتر بحوالي ٦٨٪. لم يحتج الأشخاص موضوع الدراسة إلا إلى ست دقائق من القراءة الصامتة كي يتم إبطاء معدل ضربات القلب وتخفيف حدة التوتر في العضلات، وقد صرح في حقيقة الأمر بأنها أدت إلى تقليل مستويات التوتر مقارنة ببداية الاختبار.

يقلل الاستماع إلى الموسيقى من مستويات التوتر بحوالي ٦١٪، كما أن تناول فنجان من الشاي أو القهوة يقللها بنسبة ٥٤٪ ، بينما يؤدي

التنزه إلى تقليلها بنسبة ٤٢٪.

بإمكانك أيضًا تجربة تناول الشيكولاتة الداكنة المثبت أنها مزيلة للتوتـر؛ لـذا فإن "تناول كيـك الشيكولاتة الداكنة " يؤدي حقًّا إلى القضاء على التوتر. ربما لذلك إذا أردت التخلص من التوتر عليك بتناول الحلوى.

الأكثر أهمية هو أن تكون على أهبة الاستعداد

ولكن الأكثر أهمية هو أن تكون على أهبة الاستعداد، فإذا كنت تريد أن تتحدى نفسك حقًّا فعليك ممارسة ما يعرف بطاقة الأداء. اجر صعودًا ونزولًا على الدرج لبضع مرات، وبمجرد أن تستجمع أنفاسك حاول أن تفهم ما الذي جعلك تشعر بالتوتر. فارتفاع معدل ضغط الدم، سيعطيك لمحة على الأقل عما سيكون عليه يومك المشهود.

تناول الحلوى
يساعد على
التخلص من التوتر



الأمـر برمته يتعلق بمنحك الثقة بالنفس ومساعدتك على الشعور بالراحة حيال الحدث المرتقب الذي تشعر بالتوتر حياله.

استمر في المران لا التفكير، وعندما يحين الوقت، سيكون تركيزك على طاقة الأداء وليس قلق الأداء.

اتخذ قرارات أقل

"الخبير هو الشخص الذي نجح في اتخاذ قرارات وإصدار أحكام أكثر سهولة عن طريق معرفته بما يحتاج إليه اهتمامه، وما يحتاج إلى تجاهله".

إدوارد دي بونو

في كل مرة يتحتم علينا فيها اتخاذ قرار، فإنه يتم البت بشأنه داخل عقولنا؛ حيث تقوم الدوائر الحسية بتسجيل المشاهد والأصوات والأدلة الحسية الأخرى، ثم تعمل الخلايا العصبية المتنوعة عمل "المحلفين"، حيث تقوم بجمع الأدلة وتقييمها؛ وفي النهاية يتم اتخاذ القرار.

وكما أنه يتحتم علينا اتخاذ آلاف القرارات كل يوم بصورة طبيعية، فإنه ليس من المستغرب أن نشعر بأننا مستنزفون عقليًا في نهاية اليوم، وهذا هو أحد الأسباب التي تبرر أهمية الحصول على قدر كاف من النوم ليلًا حيث يعمل ذلك على إعادة شحن المخ بالكامل.

إن حقيقة أن كل قرار تتخذه سيستهلك قليلًا من طاقتك هي ما يدفع الكثير من الأشخاص الناجحين إلى تقليل كم القرارات اليومية التي يتحتم عليهم اتخاذها.

في جلسة الأسئلة والأجوبة التي عقدت مؤخرًا على الشبكة العنكبوتية مع المدير التنفيذي لموقع فيس بوك "مارك زوكربيرج"، كان هناك سؤال واحد يدور في أذهان الكثير من الناس: لماذا يرتدي دائمًا تي شيرت رماديًا داكنًا؟

هذا السؤال لم يكن في ذهنه بالطبع؛ لأنه قرر ألا يفكر فيما يرتديه

كل يوم. قال "زوكربيرج": "لن أؤدي عملي إن بددت طاقتي فيما أعتبره سخيفًا أو تافهًا في حياتي".

يقلل العديد من الأشخاص الناجحين كم القرارات اليومية التي يتحتم عليهم اتخاذها

والأمر لا يقتصر عليه هو فقط؛ حيث يظهر "باراك أوباما" في بدل زرقاء أو رمادية دائمًا، ويقول: "أنا لا أرغب في اتخاذ قرارات حول ما أتناوله من طعام أو ما أرتديه لأن؛ عليّ اتخاذ عدد كبير جدًّا من القرارات الأخرى".

اشتهر "ستيف جوبز" بارتداء سترة سوداء ذات رقبة مستديرة، وبنطال جينز وحذاء رياضي، وقد حاول ذات مرة أن يجعل موظفي شركته "آبل" يرتدون نوعا من الزي الرسمي، ولكن الفكرة لم تلقَ قبولا. فهل يعرف أحدكم متجر *iClothes* ؟

ولم يكن الرجال هم الوحيدين الذين اتخذوا تلك الخطوة نحو البساطة في الملبس. فعلى مدار السنوات الثلاث الماضية كانت المديرة الفنية لنيويورك "ماتيلدا كال" ترتدي النوع نفسه من الملابس كل يوم.



لقد قالت إنها سئمت من الوصول متأخرة في الصباح بسبب إعادة تقييم ملابسها والشعور بالتوتر بخصوص إذا ما كانت ملابسها مناسبة لمختلف المناسبات والاجتماعات في وكالة الدعاية والإعلان التي تعمل بها، فبالنسبة لكونها تعمل في مجال إبداعي يتحتم عليها فيه اتخاذ الكثير من القرارات طوال اليوم فقد تاقت إلى تقليص الخيارات التي عليها اتخاذها ولو بخيار واحد.

وبعد بضعة أيام من البحث عثرت على الزي الرسمي المثالي للعمل، فاشترت خمسة عشر قميصًا أبيض من النوع نفسه وستة أزواج من التنانير السوداء.

بالطبع لا تقتصر المشكلة على كم القرارات التي ينبغي علينا اتخاذها، بل على عدد الخيارات التي يتحتم علينا الاختيار من بينها في كل

قرار نتخذه. لا شك أن توافر الخيارات يعد أمرًا جيدًا، ولكن من الممكن أن نعاني مما يسمى بفائض الاختيارات.

يقول "باري شوارتز" مؤلف كتاب *The Paradox of Choice* إن الكثير من الخيارات يمكن أن يؤدي إلى العجز عن اتخاذ القرار في الواقع.

في دراسة أجريت على خطط التقاعد الطوعي في الشركات الكبرى اتضح أنه كلما ازدادت أنواع صناديق الاستثمار التي تعرض على الموظفين بعشر مرات كان معدل الاشتراك فيها ينخفض بنسبة ٢٪. من الممكن أن يكون فائض الخيارات أمرًا مرهقًا، لذا ينتهي بنا الأمر إلى عدم اتخاذ أية قرارات مطلقًا.

الأمر السلبي الآخر المرتبط بفائض الخيارات المتعددة هو أنه يرفع من توقعاتك. عندما يكون أمامك العديد من الاختيارات لتختار من بينها، فإنك تتوقع أن الاختيار الذي ستختاره سيكون مثاليًا، وحينما تجد أنه ليس كذلك، فإن ذلك يؤدي إلى شعورك بعدم الرضا أكثر مما لو لم تكن هناك اختيارات عديدة في المقام الأول.

من الممكن أن يكون فائض الخيارات أمرًا مرهقًا، لذا ينتهي بنا الأمر إلى عدم اتخاذ أية قرارات مطلقًا

في حوار أجري حول هذا الموضوع لجريدة فاينانشيال تايمز، قالت طبيبة الأعصاب د. "تارا سوارت": "يوجد العديد من الأفكار المتميزة التي يمكن أن يقوم بها عقلك كل يوم. في كل مرة تتخذ فيها قرارًا، محاولًا التغلب على مشكلة أو التفكير بإبداع، فإنك تستنفد عقلك، ومن ثم تصبح عرضة لملل القرار، والذي يحدث

عندما يتخذ عقلك المنهك قرارات سيئة أو يتوقف عن اتخاذ القرارات".

هذا يعني بشكل أساسي أنه إذا أردت أن تدخر قوتك العقلية لقرارات مهمة أو لابتكار حل مشكلة، فحدد عدد الأشياء التي عليك التفكير بها كل صباح، وقلص من اختياراتك للملابس، واستيقظ يوميًا في الموعد نفسه وقم بالروتين الصباحي نفسه؛ حيث يكون عقلك في كامل تيقظه في الصباح، لذا لا تصبه بالتبلد بسبب ترددك بشأن اختيار الحبوب التي تتناولها في الإفطار.

على الرغم من أن تقليل الاختيارات يمكن أن يكون أمرًا مفيدًا حقًا، فإنه يجب ألا تكون شديد الصرامة مع نفسك. عندما لا تكون شديد الانشغال وتتمتع بعطلتك الأسبوعية، فإن اتخاذ القرارات سيصير أكثر إمتاعًا بالفعل.

حتى بعد تجربتها مع "زي العمل الرسمي"، قالت "ماتيلدا كال" إنها ما زالت تحب اختيار ما ترتديه في العطلات الأسبوعية والسهرات. "في الوقت الحالي، لم أعد مضطرة للتسرع في اختيار أزياء متناسقة، لذا أصبحت التجربة برمتها أكثر إمتاعًا. فهي جعلتني في الحقيقة أكثر امتنانًا للملابس التي أمتلكها حيث إنها أصبحت تبدو لي أكثر تميزًا عندما لا أرتديها بصورة يومية".

وسواء قررت أن تلتزم بروتين صارم أم لا، فالأهم هو تحكمك في اختياراتك عندما تكون في وضع الاختيار.

لا تتوتر

"علينا تناول فطيرة. لا يمكن أن يستمر التوتر إن كنا نأكل الفطائر".

ديفيد ماميت، مسرحية *Boston Marriage*

حينما تسمع جملة "العقاقير المحسنة للأداء"، قد تفكر في الجانب المظلم من الرياضات عالية المستوى؛ ولكن الحقيقة هي أنها تؤثر علينا جميعًا .



يـرتبط الكورتـيزول (كما ذكـرت سـابقًا) غـالبًا بالتوتر، ولكنه فعليًّا هرمون محفز لتحسين الأداء. (نعم، أنت تتعاطى العقاقير المحسنة للأداء كذلك). فالغرض الرئيسي منها هو زيادة ضغط الدم وسكر الدم، كي تمنحنا التركيز والطاقة. ولكن تبدأ المشكلة حينما نبدأ في

الشعور بالقلق.

وفقًا لمعظم الدراسات، يعد التحدث أمام الآخرين هو المصدر الأول للشعور بالخوف. والمصدر الثاني لشعورهم بالخوف هو الموت! كما قال "جيري ساينفيلد": "ويعني ذلك بالنسبة للشخص العادي أنك إذا ذهبت إلى جنازة، فمن الأفضل أن تحمل التابوت عن أن تلقي خطاب التأبين".

وسواء كان ذلك يتعلق باضطرارك إلى إلقاء خطاب أو تنظيم حدث مهم أو الالتزام بموعد محدد فإنك بحاجة إلى دفعة للأمام.

أنت بحاجة إلى طاقة أداء مركزة، ولكنك لا ترغب في الشعور بالقلق - أو ما يطلق عليه قلق الأداء. المشكلة هي أن الغدة الكظرية لا يمكنها معرفة الفرق بين حاجتك إلى الطاقة لأداء العمل وبين قلقك من ذلك في المساء؛ إذ يتدفق هرمون الكورتيزول وعندئذ يتسبب في جميع الآثار السلبية التي ترتبط بالتوتر.

ومن ضمن المشكلات أننا نطلق عليه التوتر، فكلمة "التوتر" لها العديد من الدلالات السلبية، إذ حينما نقول لأنفسنا إننا نشعر بالتوتر، فإن هذا في حد ذاته يجعل الموقف يزداد سوءًا.

فلتأخذ على سبيل المثال مصطلح "طاقة الأداء"، إنه يبدو أمرًا حسنًا أليس كذلك؟ نعم، فالتوتر هو مجرد طاقة أداء تبقى لفترة طويلة.

لذا عليك أولًا أن تنسى التوتر وأن تفكر بدلًا من ذلك في كيفية السيطرة على طاقة الأداء وتسخيرها لخدمتك.

حوِّل رهبة الأداء إلى طاقة الأداء

في البداية، غالبًا ما نمضي وقتًا طويلًا في التفكير ولا نمضي ما يكفي من الوقت في التخطيط والتنفيذ.

ويكمن الخطر في أن الوقت الذي نمضيه في التفكير يؤدي بنا إلى النقد الذاتي، والذي يؤدي بدوره إلى التوتر الذي يتسبب في تدفق الكورتيزول، وفي وقت قصير ستجد التوتر ينهشك وتحاول تهدئة نفسك بالتنفس في حقيبة ورقية!!

إذا كان عليك إنجاز مشروع ما، فلا تقلق بخصوص ما إذا كنت ستنجزه أم لا، بل عليك العمل على إنجازه فقط. إذا كان عليك إلقاء خطاب أو تقديم عرض، فلا تتخيل كيف ستسير الأمور، فليس عليك سوى تدوين ما ستقوله والتدرب عليه.

إننا غالبًا ما نمضي الكثير من الوقت في التفكير ولا نمضي ما يكفي من الوقت في التخطيط والتنفيذ

استمر في التركيز على ما ستقوله ولا تركز على الموقف ذاته. إذا بدأت في الشعور بالتوتر، فإن ما ستقوله سيوجه طاقة أدائك نحو أمر ما.

إذا سبق لك أن رأيت ممثلًا كوميديًا يعمل في ليال متنوعة، فستشعر بالاندهاش من مدى تشابه عروضه، فكل اللحظات التي كانت تبدو عفوية وارتجالية غالبًا ما تكون مكتوبة مسبقا. لقد عملوا بجد على كل حرف فيها، وأنا لا أعني أنه يتحتم عليك الوصول إلى هذا الحد ولكن كونك على أهبة الاستعداد سيجعلك تشعر بالمزيد من الثقة وسيساعدك على الشعور بالراحة.

بالطبع سيكون هناك مرات تتسلل فيها أفكار النقد الذاتي إلى رأسك وستبدأ في الشعور بالقلق لا محالة. وإذا حدث ذلك فسيكون من المفيد أن يكون في جعبتك خطط وأفكار سرية.



في البداية، حاول أن تقرأ، فقد وجد الطبيب النفسي العصبي المعرفي د."ديفيد لويس" أنه عند إجراء الاختبارات في جامعة "ساسكس" أدت القراءة إلى تخفيف حدة التوتر بحوالي ٦٨٪. لم يحتج الأشخاص موضوع الدراسة إلا إلى ست دقائق من القراءة الصامتة كي يتم إبطاء معدل ضربات القلب وتخفيف حدة التوتر في العضلات، وقد صرح في حقيقة الأمر بأنها أدت إلى تقليل مستويات التوتر مقارنة ببداية الاختبار.

يقلل الاستماع إلى الموسيقى من مستويات التوتر بحوالي ٦١٪، كما أن تناول فنجان من الشاي أو القهوة يقللها بنسبة ٥٤٪ ، بينما يؤدي

التنزه إلى تقليلها بنسبة ٤٢٪.

بإمكانك أيضًا تجربة تناول الشيكولاتة الداكنة المثبت أنها مزيلة للتوتـر؛ لـذا فإن "تناول كيـك الشيكولاتة الداكنة " يـؤدي حقًّا إلى القضاء على التوتر. ربما لذلك إذا أردت التخلص من التوتر عليك بتناول الحلوى.

الأكثر أهمية هو أن تكون على أهبة الاستعداد

ولكن الأكثر أهمية هو أن تكون على أهبة الاستعداد، فإذا كنت تريد أن تتحدى نفسك حقًّا فعليك ممارسة ما يعرف بطاقة الأداء. اجر صعودًا ونزولًا على الدرج لبضع مرات، وبمجرد أن تستجمع أنفاسك حاول أن تفهم ما الذي جعلك تشعر بالتوتر. فارتفاع معدل ضغط الدم، سيعطيك لمحة على الأقل عما سيكون عليه يومك المشهود.

تناول الحلوى
يساعد على
التخلص من التوتر



الأمـر برمته يتعلق بمنحك الثقة بالنفس ومساعدتك على الشعور بالراحة حيال الحدث المرتقب الذي تشعر بالتوتر حياله.

استمر في المران لا التفكير، وعندما يحين الوقت، سيكون تركيزك على طاقة الأداء وليس قلق الأداء.

اتخذ قرارات أقل

"الخبير هو الشخص الذي نجح في اتخاذ قرارات وإصدار أحكام أكثر سهولة عن طريق معرفته بما يحتاج إليه اهتمامه، وما يحتاج إلى تجاهله".

إدوارد دي بونو

في كل مرة يتحتم علينا فيها اتخاذ قرار، فإنه يتم البت بشأنه داخل عقولنا؛ حيث تقوم الدوائر الحسية بتسجيل المشاهد والأصوات والأدلة الحسية الأخرى، ثم تعمل الخلايا العصبية المتنوعة عمل "المحلفين"، حيث تقوم بجمع الأدلة وتقييمها؛ وفي النهاية يتم اتخاذ القرار.

وكما أنه يتحتم علينا اتخاذ آلاف القرارات كل يوم بصورة طبيعية، فإنه ليس من المستغرب أن نشعر بأننا مستنزفون عقليًا في نهاية اليوم، وهذا هو أحد الأسباب التي تبرر أهمية الحصول على قدر كاف من النوم ليلًا حيث يعمل ذلك على إعادة شحن المخ بالكامل.

إن حقيقة أن كل قرار تتخذه سيستهلك قليلًا من طاقتك هي ما يدفع الكثير من الأشخاص الناجحين إلى تقليل كم القرارات اليومية التي يتحتم عليهم اتخاذها.

في جلسة الأسئلة والأجوبة التي عقدت مؤخرًا على الشبكة العنكبوتية مع المدير التنفيذي لموقع فيس بوك "مارك زوكربيرج"، كان هناك سؤال واحد يدور في أذهان الكثير من الناس: لماذا يرتدي دائمًا تي شيرت رماديًا داكنًا؟

هذا السؤال لم يكن في ذهنه بالطبع؛ لأنه قرر ألا يفكر فيما يرتديه

كل يوم. قال "زوكربيرج": "لن أؤدي عملي إن بددت طاقتي فيما أعتبره سخيفًا أو تافهًا في حياتي".

يقلل العديد من الأشخاص الناجحين كم القرارات اليومية التي يتحتم عليهم اتخاذها

والأمر لا يقتصر عليه هو فقط؛ حيث يظهر "باراك أوباما" في بدل زرقاء أو رمادية دائمًا، ويقول: "أنا لا أرغب في اتخاذ قرارات حول ما أتناوله من طعام أو ما أرتديه لأن؛ عليَّ اتخاذ عدد كبير جدًّا من القرارات الأخرى".

اشتهر "ستيف جوبز" بارتداء سترة سوداء ذات رقبة مستديرة، وبنطال جينز وحذاء رياضي، وقد حاول ذات مرة أن يجعل موظفي شركته "آبل" يرتدون نوعا من الزي الرسمي، ولكن الفكرة لم تلقَ قبولا. فهل يعرف أحدكم متجر *iClothes* ؟

ولم يكن الرجال هم الوحيدين الذين اتخذوا تلك الخطوة نحو البساطة في الملبس. فعلى مدار السنوات الثلاث الماضية كانت المديرة الفنية لنيويورك "ماتيلدا كال" ترتدي النوع نفسه من الملابس كل يوم.



لقد قالت إنها سئمت من الوصول متأخرة في الصباح بسبب إعادة تقييم ملابسها والشعور بالتوتر بخصوص إذا ما كانت ملابسها مناسبة لمختلف المناسبات والاجتماعات في وكالة الدعاية والإعلان التي تعمل بها، فبالنسبة لكونها تعمل في مجال إبداعي يتحتم عليها فيه اتخاذ الكثير من القرارات طوال اليوم فقد تاقت إلى تقليص الخيارات التي عليها اتخاذها ولو بخيار واحد.

وبعد بضعة أيام من البحث عثرت على الزي الرسمي المثالي للعمل، فاشترت خمسة عشر قميصًا أبيض من النوع نفسه وستة أزواج من التنانير السوداء.

بالطبع لا تقتصر المشكلة على كم القرارات التي ينبغي علينا اتخاذها، بل على عدد الخيارات التي يتحتم علينا الاختيار من بينها في كل

قـرار نتخـذه. لا شك أن توافر الخيـارات يعد أمرًا جيدًا، ولكن من الممكن أن نعاني مما يسمى بفائض الاختيارات.

يقول "باري شوارتز" مؤلف كتاب *The Paradox of Choice* إن الكثير من الخيارات يمكن أن يؤدي إلى العجز عن اتخاذ القرار في الواقع.

في دراسة أجريت على خطط التقاعد الطوعي في الشركات الكبرى اتضح أنه كلما ازدادت أنواع صناديق الاستثمار التي تعرض على الموظفين بعشر مرات كان معدل الاشتراك فيها ينخفض بنسبة ٢٪. من الممكن أن يكون فائض الخيارات أمرًا مرهقًا، لذا ينتهي بنا الأمر إلى عدم اتخاذ أية قرارات مطلقًا.

الأمر السلبي الآخر المرتبط بفائض الخيارات المتعددة هو أنه يرفع من توقعاتك. عندما يكون أمامك العديد من الاختيارات لتختار من بينها، فإنك تتوقع أن الاختيار الذي ستختاره سيكون مثاليًا، وحينما تجد أنه ليس كذلك، فإن ذلك يؤدي إلى شعورك بعدم الرضا أكثر مما لو لم تكن هناك اختيارات عديدة في المقام الأول.

> **من الممكن أن يكون فـائض الخيـارات أمرًا مرهقًـا، لـذا ينتهي بنـا الأمر إلى عـدم اتخاذ أية قرارات مطلقًا**

في حوار أجري حول هذا الموضوع لجريدة فاينانشيال تايمز، قالت طبيبـة الأعصـاب د. "تـارا سـوارت": "يوجـد العـديد مـن الأفكـار المتميزة التي يمكن أن يقوم بها عقلك كل يوم. في كل مرة تتخذ فيـها قـرارًا، محـاولًا التغلـب علـى مشـكلة أو التفكـير بإبداع، فإنك تستنفد عقلك، ومن ثم تصبح عرضة لملل القرار، والذي يحدث

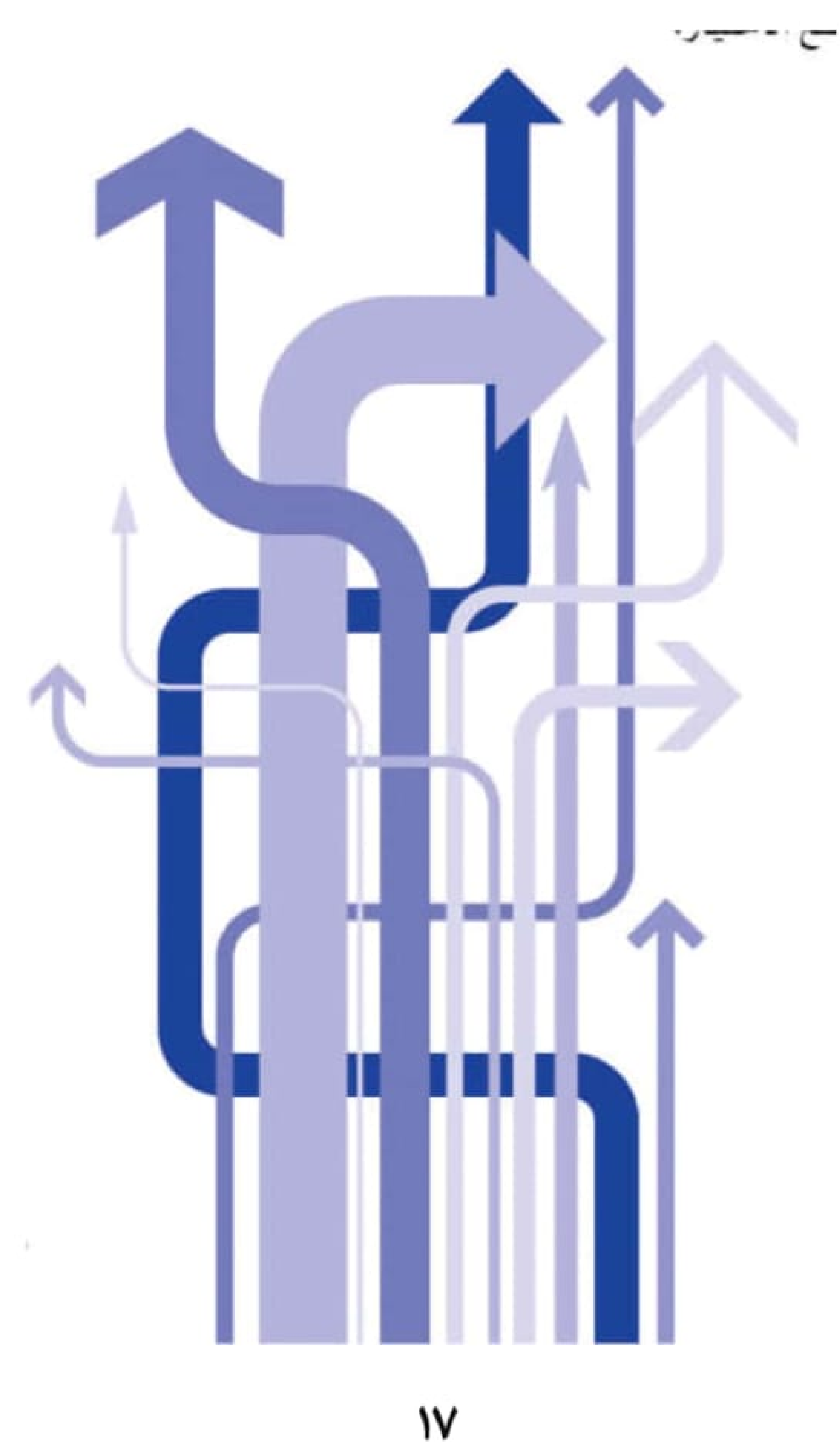
عنـدما يتخـذ عقلـك المنهك قـرارات سـيئة أو يتـوقف عـن اتخـاذ القرارات".

هذا يعني بشكل أساسي أنه إذا أردت أن تدخر قوتك العقلية لقرارات مهمة أو لابتكار حل مشكلة، فحدد عدد الأشياء التي عليك التفكير بها كل صباح، وقلص من اختياراتك للملابس، واستيقظ يوميًّا في الموعد نفسه وقم بالروتين الصباحي نفسه؛ حيث يكون عقلك في كـامل تيقظـه فـي الصباح، لذا لا تصبه بالتبلد بسبب ترددك بشأن اختيار الحبوب التي تتناولها في الإفطار.

على الرغم من أن تقليل الاختيارات يمكن أن يكون أمرًا مفيدًا حقًّا، فإنه يجب ألا تكون شديد الصرامة مع نفسك. عندما لا تكون شديد الانشغال وتتمتع بعطلتك الأسبوعية، فإن اتخاذ القرارات سيصير أكثر إمتاعًا بالفعل.

حتى بعد تجربتها مع "زي العمل الرسمي"، قالت "ماتيلدا كال" إنها ما زالت تحب اختيار ما ترتديه في العطلات الأسبوعية والسهرات. "فـي الـوقت الحـالي، لـم أعـد مضـطرة للتسـرع فـي اختيـار أزيـاء متناسقة، لذا أصبحت التجربة برمتها أكثر إمتاعًا. فهي جعلتني في الحقيقة أكثر امتنانًا للملابس التي أمتلكها حيث إنها أصبحت تبدو لي أكثر تميزًا عندما لا أرتديها بصورة يومية".

وسواء قررت أن تلتزم بروتين صارم أم لا، فالأهم هو تحكمك في اختياراتك عندما تكون في وضع الاختيار.



١٧

قم بحساب الأيام والدقائق والساعات

"الوقت هو أكثر شيء نريده، ولكنه أسوأ شيء نستخدمه".

وليام بن

لماذا يكون الالتزام بقرارات العام الجديد أمرًا شديد الصعوبة؟

الأمر لا يتعلق بكون أهدافنا غير قابلة للتحقيق، ولكن لأننا نطلق عليها "قرارات العام الجديد". إذا أطلقنا عليها "قرارات اليوم الجديد" أو حتى "قرارات الشهر الجديد"، ستزداد نسبة احتمال التزامنا بها.

والسبب في ذلك يرجع إلى أنه كلما قلت الوحدة المستخدمة للتعبير عن وقت المهمة، بدا أن احتمال البدء في العمل عليها أقرب وأكبر.

على سبيل المثال، إذا كان أمامك ثلاثة أشهر لإنجاز أحد المشروعات، فمن الأفضل أن تعبر عن هذه المدة بتسعين يومًا. إذا كان هناك أمر عليك إنهاؤه في ثلاثة أيام، ففكر في أن الفترة المحددة لإنجازه هي ٧٢ ساعة.

هذا ما توصلت إليه دراسة أجريت في جامعة جنوب "كاليفورنيا"، برئاسة د. "دافنا أوسرمان".

فلقد قالت: "يركز الناس أغلب اهتمامهم على الحاضر، وهو الشيء المضمون، بدلًا من التركيز على المستقبل، وهو الشيء المحتمل والذي ربما يحتاج إلى اهتمامنا لاحقًا، فالحاضر له الأولوية".

إذا أطلقنا عليها "قرارات اليوم الجديد" أو حتى "قرارات الشهر الجديد"، فستزداد نسبة احتمال التزامنا بها

في إحدى التجارب، طلب من ١٦٢ مشاركًا بالدراسة أن يتخيلوا أنفسهم يحضرون لحدث مستقبلي، مثل زواج أو عرض تقديمي في العمل، ثم طلب منهم صياغة المناسبة خلال أيام أو شهور أو سنوات،

فكان تصور من قام بصياغة المناسبة بالأيام أنه يمكن وقوعها في وقت مبكر بمتوسط ٣٠ يومًا عن هؤلاء الذين صاغوا الفترة المحددة لإنجازها بالشهور أو السنين.

وفي تجربة أخرى، سئل ١١٠٠ مشارك عن الموعد الذي يفترض أن يبدأوا فيه في توفير المال من أجل التقاعد. قيل لبعض المشاركين إنه من المفترض أن يتقاعدوا بعد ٣٠ أو ٤٠ سنة من الآن، وقيل لآخرين إن حياتهم العملية سوف تنتهي في ١٠٩٥٠ أو ١٤٦٠٠ يوم.

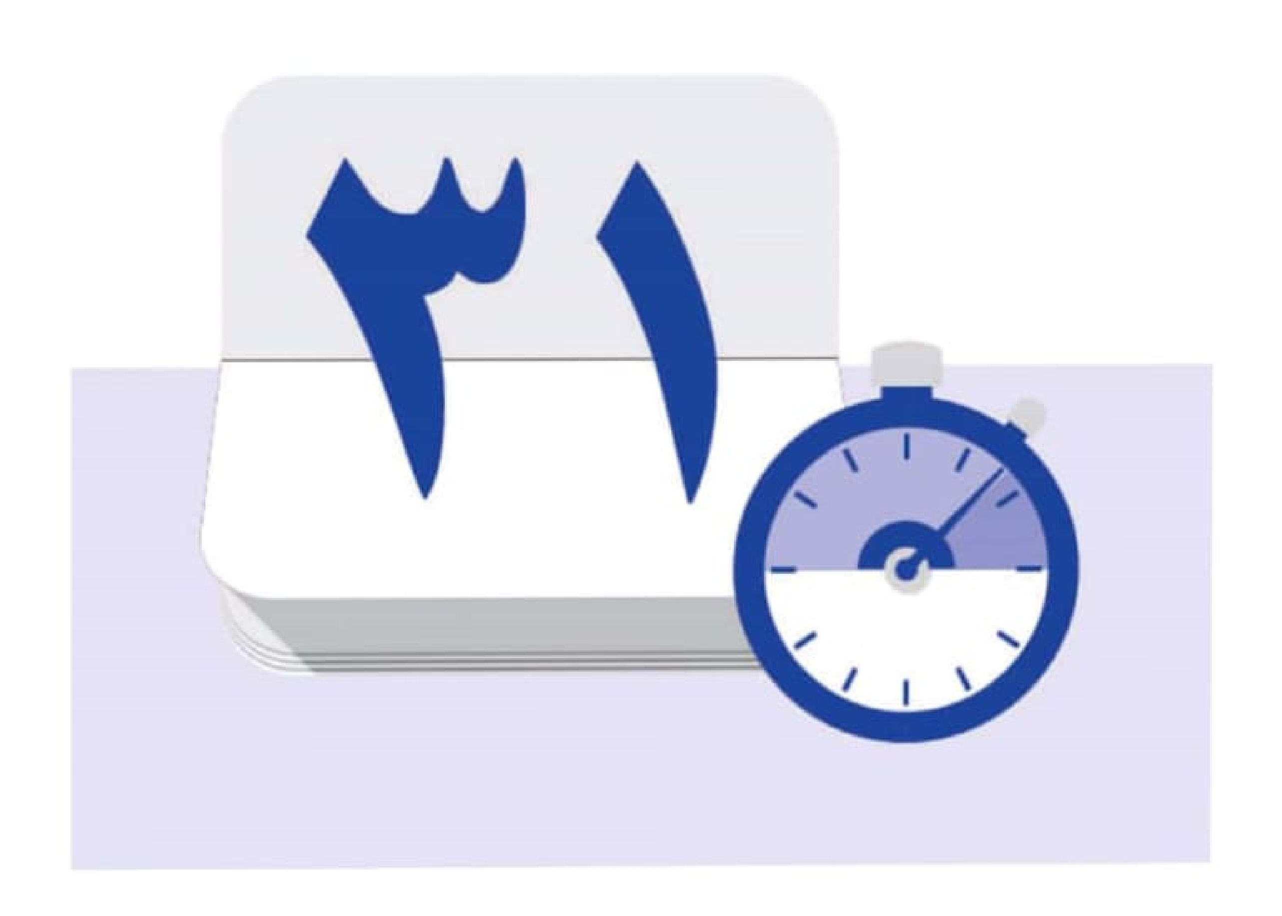
ومن الغريب أنهم وجدوا أن احتمال بدء من صيغت لهم المدة بالأيام كان أسرع من احتمال بدء من صيغت لهم المدة بالسنوات بأربع مرات.

وأضافت "أوسرمان": "إنه أسلوب فعال حتى إن كان الهدف طويل الأمد؛ لأن البشر يميلون إلى التركيز أكثر على وحدة الزمن".

يتعلق الأمر بكون المهمة أكثر إلحاحًا وتحتاج إلى انتباهنا، فإذا قررت أنك ستصل إلى الوزن المثالي في العام المقبل، فإن احتمال نجاحك يزداد في حالة ذكرك أنك ستصل إلى الوزن المناسب في خلال الثلاثمائة وخمسة وستين يومًا القادمة. إذا تمت صياغة قرارك بالأيام، فإنك قد تضيف بعض الأحداث كأن تضيف الجري إلى قائمة أعمالك اليومية، والذي من غير المحتمل أن تفعله لو قمت بصياغته بالأعوام.

قالت د. "أوسرمان": "عندما تستخدم الأيام بدلًا من السنوات، فإن هذا يشعرك بأن المستقبل أكثر قربًا، إذا نظرت إلى الحدث على أنه سيحدث "اليوم" بدلًا من أن تراه متضمنًا في تقويم العام على أنه سيحدث في المستقبل القريب، فإنك لن تؤجله".

أنت تحتاج إلى توليد شعور غير واعٍ بالسرعة، بدلًا من شعور غير واعٍ بالتأجيل إلى الغد.



١٨

انظر إلى الجانب المشرق

"سواء فكرت أنك تستطيع، أو أنك لا تستطيع، فأنت على حق".

هنري فورد

السؤال التقليدي لاكتشاف إن كنت متشائمًا أم متفائلًا هو هل تعتبر أن كوبك نصف فارغ أم نصف ممتلئ؟

إن كانت إجابتك نصف فارغ؛ فإنه يترتب عليها أن ينظر إليك على

أنك متشائم، وبالتالي تعتبر الأكثر سلبية؛ ولكن الصفة التي يعتبرها معظم الناس سلبية يجب ألا ينظر إليها على هذا النحو.

إن استطعت إيجاد بارقة أمل، فيمكنك تحويل السلبي إلى إيجابي والشخص المتشائم إلى شخص واقعي.

توصلت "ألكسندرا ويسنوسكي" الأستاذة بجامعة "نيويورك" في دراسة أجرتها إلى أن أكثر من ٩٠٪ من الناس يميلون إلى رؤية نوع من الصفات الإيجابية مرتبطة بالصفات السلبية.

لذا فإنها قررت أن تكتشف إن كانت رؤية الجانب الإيجابي في السلبيات يمكن أن تكون مفيدة فعليًا.

إن استطعت إيجاد بارقة أمل، فيمكنك تحويل السلبي إلى إيجابي والشخص المتشائم إلى شخص واقعي

خضع المشاركون في الاختبار إلى استطلاع رأي لقياس مدى الاندفاع، وبعدها، قيل لبعض المشاركين إنه من المتوقع أن يحصلوا على علامة مرتفعة في الاختبار، بما أنهم أفراد مندفعون طبيعيًا، بينما قيل لآخرين إنه متوقع لهم الحصول على علامة منخفضة جدًا.

بعد ذلك قاد الباحثون بعض المشاركين إلى تصديق أن الاندفاع له جانب مشرق يجعلك أكثر إبداعًا، فلقد قرأ هؤلاء المشاركون مقالًا إخباريًا زائفًا عن هذا الدليل العلمي المذكور الذي يدعم التواصل بين الاندفاع والإبداع، وفي هذه الأثناء، قرأ مشاركون آخرون مقالًا إخباريًا زائفًا يدحض هذه الصلة.

وأخيرًا، أكمل المشاركون في الاختبار مهمة "الاستخدامات البديلة"،

وهو مقياس معياري للإبداع يطلب من الناس أن يذكروا استخدامات جديدة للأغراض المنزلية الشائعة.

وقد أظهرت النتائج أن المشاركين في المجموعة ممن أخبروا عن اندفاعهم، وقرأوا عن "الجانب المشرق" للاندفاع، حصلوا على درجة أعلى في الاختبار الإبداعي مقارنة بهؤلاء الذين لم يفعلوا.

بإيجاز، فإن إخبار الناس بأنهم مندفعون وأن الاندفاع له صلة بكونهم أكثر إبداعًا، يكون له أثر فعلي على جعلهم أكثر إبداعًا.

بالقطع فإن هذه الحيلة لا يمكنك تطبيقها على نفسك، ولكن يمكنك استخدامها لمساعدة زملائك على إيجاد الجانب الإيجابي في السلبيات.



يؤدي الناس بشكل أفضل بكثير عندما يتم وصف صفاتهم السلبية بلغة إيجابية.

الجزء الثالث

حـل المشكـلات

طرق مختصرة تساعد عقلك كي يصبح أفضل في حل المشكلات



تمتع باستراحة

"تستطيع أن تعرف بعض المعلومات عن شخص في ساعة لعب أكثر منه في ساعة حديث".

أفلاطون

خمسة أيام عمل، مقابل يومي راحة. هذا هو روتين العمل الذي اعتاده معظم الناس، وفي يومي الراحة (المعروفين بمصطلح "عطلة نهاية الأسبوع") يحاول معظمنا أن يسترخي ويتوقف عن التفكير في العمل.

من الضروري الحصول على وقت للراحة، خاصة إذا كنت قضيت أسبوعًا مرهقًا؛ ولكن العطلة يجب ألا تكون لمجرد الاسترخاء. بل يمكن اعتبارها فرصة عظيمة للإتيان بأفكار جديدة ومبتكرة.

إذا واصلنا فعل الشيء نفسه، فسوف تترتب على ذلك زيادة رهيبة في سرعة المسارات العصبية في المخ، وكلما ترسخت هذه المسارات، صار استحداث أفكار مبتكرة أكثر صعوبة.

لكن المخ عضو طيِّع بشكل لا يصدق؛ لذا إذا استطعت اكتشاف بيئات أو مؤثرات جديدة، فستبدأ سريعًا في تكوين مسارات عصبية حديثة.

إجازة من العمل

حتى الأشخاص ذوو القدرة الإبداعية العالية مثل مصمم الجرافيك المعروف "ستيفان ساجميستر" يمكن أن يشعروا بأنهم يكررون

أنفسهم وأن عملهم صار تقليديًّا مملًا؛ حيث قال: "بدا ظاهريًّا أن أداءنا مع عملائنا في العام الماضي كان الأنجح حتى الآن، فقد فزنا بأغلب الجوائز في تاريخ شركتنا القصير حيث جنينا ثمار ازدهار عملنا؛ لكن فعليًّا، كنت أشعر بالملل. لقد أصبح العمل رتيبًا".

لذا قرر في عام ٢٠٠١ أن يغلق الإستوديو الخاص به في نيويورك، وأن يأخذ إجازة لمدة عام. في الواقع فإنه قد قرر أن يكرر هذه الممارسة كل سبع سنوات.

في أول إجازة له قرر أن يمكث في نيويورك، ثم نظر في مفكرته ووجد كل الأمور التي تمنى كثيرًا القيام بها لولا انشغاله، ثم أعدَّ قائمة بهذه الأشياء ورتبها في جدول أسبوعي.

في تلك السنة أعاد اكتشاف حبه لعمله، كما وجد أن كل شيء صممه في السنوات السبع التالية ترتب على أفكار جاءته في إجازته.

هذا يعني أنه بالرغم من أن أحد مخاوفه في البداية كان احتمال خسارته لعملائه، إلا أنهم قدروا الإبداع الذي جلبته تلك العطلة إلى عمله في الواقع؛ لذا فعلى المدى البعيد، سددت العطلات تكاليفها.

هناك شخص آخر آمن بشدة بتأثير العطلات وهو "فيران أدريا"، مالك ورئيس طهاة مطعم "إيل بولي"، الذي اختير كأفضل مطعم في العالم لخمس سنوات متتالية. لا يفتح مطعم "إيل بولي" إلا لمدة ستة أشهر فقط في العام، أما في الأشهر الستة الأخرى فيظل مغلقًا؛ لذا تمكن هو وكامل فريق عمله من التجريب في المطبخ. وكما يحب أن يقول: "الآن سوف نكتشف نتيجة تجاربنا".

في أوج مجده، استطاع "إيل بولي" استقبال ٨٠٠٠ عميل سنويًّا، مع وجود قائمة انتظار لما يزيد على مليونين، حتى في ظل وجود هذا

الإقبال منقطع النظير، لم يشأ "فيران" أن يتخلى عن الوقت الخاص بالتجريب. بل ولعلمك، من المحتمل أن ذلك الوقت الذي قضاه في تجربة واختراع أطباق شهية جديدة، هو السبب الكامن وراء شهرة مطعمه.

كان كل من "ستيفان ساجميستر" و"فيران أدريا" يعملان طوال وقت العطلة، ولكن مع تحررهما من عملاء يحتاجان إلى إرضائهم أو اجتماعات عليهما حضورها، ما منحهما الوقت للحلم والتفكير بحرية.



بالطبع، أنت لا تحتاج إلى شهور من العطلة حتى تستفيد من وقت "التفكير الحر".

لدى شركة "ثري إم" برنامج الـ ١٥٪، والذي يعني أن يعمل كل فريق العمل بنسبة ١٥٪ من أسبوع العمل على مشروعاتهم الخاصة، ما أدى إلى تطور فكرة الملاحظات الملصقة الشهيرة. ولدى جوجل نظام الـ ٢٠٪، الذي تولدت منه أفكار برامج "جي ميل" وخرائط جوجل و"جوجل توك" و"أدسنس". بل إن برنامج "أدسنس" وحده مسئول عن ٢٥٪ من أرباح جوجل السنوية.

إن وقت الراحة لا يعيد تشكيل عقلك فقط، بل يعيد تشكيل ما تنتجه كذلك؛ فهو أداة قوية للغاية لا تجب الاستهانة بها أبدًا.

لِمَ لا تضع ملاحظة ملصقة فوق مكتبك؟ ليس عليك وضع أي شيء بها، بل مجرد ملاحظة فارغة. يمكنك استخدامها كتذكير لما يمكنك فعله بقليل من الوقت المخصص للتفكير الحر.

٢٠

ابدأ فحسب

"فن الكتابة هو فن مضاهاة أفكارك مع الوسائل المتاحة لإخراجها".

ماري هيتون فورس

كم عدد المرات التي سمعت فيها أحدًا يقول: "لديَّ فكرة رائعة لعمل كتاب أو فيلم أو عمل أو منتج أو تطبيق أو موقع إلكتروني؟" وكم عدد الأشخاص الذين تابعوا بالفعل ونفذوها؟

لم يعد بمقدور الناس القول إنه ليس هناك متنفس لأفكارهم، فبإمكان أي شخص نشر أعماله بنفسه، كأن ينشر فيديو على موقع يوتيوب، أو ينشئ مدونة على موقع إلكتروني، أو يحصل على تمويل من شركة "كيك ستارتر" لتنفيذ فكرة منتج أو عمل تجاري.

أعتقد أن المشكلة الكبيرة هي الخوف من الفشل. والخوف من الفشل

هو الذي يذكي نيران المماطلة.

أهم ما في الأمر هو أن تبدأ، فالأمر كله يتعلق بالتعلم في أثناء القيام بـالعمل. لماذا في اعتقادك يتحدث أصحاب الأعمال باستمرار عن "الإخفاق السريع"، ويذكر الكتاب أن: "الكتابة هي إعادة الكتابة"؟

ربما يعد دكتور "بيرس ستيل"، الباحث بجامعة "كالجاري"، الخبير العالمي الأول في موضوع تأجيل عمل اليوم إلى الغد؛ فلقد قال في مقـال كتبـه للجمعيـة الأمريكيـة لعلم النفس: "في الأساس، يعاني الممـاطلون ضـعف الثقـة بأنفسهم، وضعف الأمل في قدرتهم على إكمـال المـهمة .... وهـذا لـيس خطـأ الـنزوع إلـى الكمال فالواقع أن المثاليين يماطلون قليلًا، ولكنهم يقلقون كثيرًا".

الخوف من الفشل هو الذي يذكّي نيران المماطلة

الشيء الذي لا يقوم به أحد بشكل صحيح من أول مرة، هو أن التعلم بالممارسة، والأهم هو أن تبدأ ولا تقلق إن كان ما تفعله جيدًا أم سيئًا. وكما قالت "مارجريت آتوود": "إذا انتظرت حتى أصل للكمال، فلن أكتب كلمة".

هنـاك طريقـة عظيمـة لإجبـار نفسـك علـى البـدء في الكتابة وهي "الصفحات الصباحية"، وهو التمرين الذي ذاع صيته بعدما نشرته "جوليا كاميرون" في كتابها *The Artists Way* . اجعل أول شيء تفعله في الصباح هو الكتابة بأسلوب واع متدفق من صفحتين إلى ثلاث صفحات بخط اليد.

ليس المقصود من الصفحات الصباحية أن تكون إبداعية؛ لكنها أقرب

إلى أن تكون علاجًا صباحيًا. اكتب عما يضايقك أو يقلقك أو يثير مخاوفك؛ فقط لا تفكر كثيرًا فيما تكتب. لست مضطرًا لأن تقرأه بعد كتابته وبالطبع لا ينبغي أن تعرضه على أحد غيرك، فهو بمثابة إحماء ما قبل السباق، ولكن هذا لا يعني أنه أقل أهمية.

وعن طريق عدم التفكير فيما تكتبه، فإنك تشرك اللاوعي فيما تكتبه، فعقلنا الباطن يكون أداة قوية جدًا فيما يتعلق بابتداع الأفكار، ولكننا نحتاج إلى تجاوز أفكارنا الواعية النابعة من النقد الذاتي حتى نتمكن من الدخول إليه.

ومن الطرق الأخرى للمساعدة على البدء هي وضع ميعاد نهائي لنفسك للتوصل إلى قدر معين من الأفكار حول شيء ما. مهما يكن ما تعمل عليه، فحاول أن تمنح نفسك عشر دقائق للتوصل إلى عشر أفكار حول هذا الموضوع، والأهم ألا تقلق إن كانت هذه الأفكار جيدة أم سيئة، فهدفك الوحيد هو الإتيان بعشر أفكار.

عندما تصل إلى الأفكار العشر، ربما تفاجأ بأن تجد بينها بعض الأفكار المشوقة للغاية، وهذا التمرين يساعد على تجنب عقلك الواعي الناقد واختراق عقلك الباطن، مثله مثل الصفحات الصباحية.

أثق بأنك شاركت في جلسة عصف ذهني ووجدت الجميع يستنفدون أفكارهم في النهاية. حسنًا، عندما حدث ذلك في ورشة عمل كنت أقوم عليها، وجهت المشاركين إلى تطبيق هذا التمرين، والأشخاص الذين شعروا بأنهم غير قادرين على التفكير في أفكار أخرى، استجمعوا قوتهم واستعادوا نشاطهم على نحو مفاجئ.

وبمجرد كتابتك لصفحاتك الصباحية أو توصلك إلى عشر أفكار، لن تثبط همتك في العمل على المشروع الذي اخترته.

لا تتوقع الكمال وابدأ فحسب.

إن استطعت أن تكتب ٣٥٠ كلمة في اليوم (وهذا حوالي ثلثي مجموع الكلمات في هذا الفصل) وقمت بذلك خمس مرات أسبوعيًّا (حتى الفنانون المعذبون يحتاجون إلى استراحة في العطلة الأسبوعية) لمدة عام، فإنك ستتمكن من كتابة ٩١٠٠٠ كلمة.

وها أنت ذا قد كتبت أول مسودة لرواية. أرأيت أن الأمر لم يكن بالصعوبة التي كنت تظنها؟

٢١

اخرج عن النص

"الأمر ليس كونهم لا يستطيعون رؤية الحل، بل كونهم لا يستطيعون رؤية المشكلة".

جلبرت كايث تشيسترتون

عندما نعاني مشكلة تحتاج إلى حل، يميل عقلنا إلى التركيز على الاستخدام الشائع للشيء أو لأجزائه.

على سبيل المثال:

مشكلة ١: تعاني شركة زلاجات مشكلة أن زلاجاتها تهتز كثيرًا في أثناء تحركها بسرعة عالية.

الحل الظاهر: فحص الزلاجات وألواح التزحلق الخاصة بشركات أخرى.

مشكلة ٢: يشعر الناس بأن رحلة أحد المصاعد تستغرق وقتًا طويلًا جدًّا.

الحل الظاهر: جعل المصعد أكثر سرعة.

مشكلة ٣: تحدث إصابات كثيرة جدًّا في الرأس في أثناء لعب كرة القدم الأمريكية.

الحل الظاهر: توفير خوذات ذات بطانات أكثر سُمكًا.

ولكن الحقيقة الفعلية أن أفضل حل لتلك المشكلات الدقيقة وجد في بعض المجالات غير المتوقعة:

المشكلة: اهتزاز الزلاجات	**الحل:** الكمان
المشكلة: بطء المصاعد	**الحل:** المرايا
المشكلة: إصابات الرأس	**الحل:** المغناطيس

ربما تفكر أن هذه الحلول الجانبية تأتي من توسيع نطاق تفكيرك. خطأ، بل أنت تحتاج إلى تضييق تفكيرك، وإرجاع المشكلة إلى صورتها الأولية.

بالنظر إلى مشكلة اهتزاز الزلاجات، يفترض أن يكون الحل الطبيعي هو التركيز على كل ما له علاقة بالتزلج: ما يحدث لصناعات الزلاجات الأخرى؛ وما يحدث لألواح التزحلق؛ وما يحدث لها على أنواع الجليد المختلفة بسرعات مختلفة؛ وما تأثير وزن المتزلج على الزلاجات؛ وما التأثير الناتج عن طول الزلاجات وعرضها؟ وهكذا.

المشكلة هي أن كل ما سبق يرتبط بالثلج والزلاجات والتزلج.

صحيح أن هذا هو مجال المشكلة، ولكنه ليس المشكلة.

إن المشكلة في صورتها الأولية هي "الاهتزاز".

في السرعات العالية، يهتز المزلاج اهتزازًا قويًا، ويفقد الاتصال بالثلج، فيفقد المتزلجون التحكم. ما كانت شركة الزلاجات تحتاج إلى أن تفعله هو تقليل الاهتزازات بنحو ١.٨٠٠ هرتز.

لقد احتاجوا إلى إغفال كل ما يخص التزلج والتركيز في البحث عما إذا كانت هناك مجالات أخرى تحدث بها مشكلات لو زاد الاهتزاز عن ١.٨٠٠ هرتز، وذلك عندما اكتشفوا اهتزازات مشابهة أفسدت آلات الكمان، متسببة في تشويه صوتها. حل مصممو الكمان المشكلة باستخدام شبكة معدنية، وهكذا استخدمت شركة الزلاجات هذه التقنية وحلت المشكلة.

اختصر مشكلتك ودعها تهدأ

اخترع "أنتوني ماكافري" عالم النفس بجامعة "ماساتشوستس"، ما أطلق عليه "تقنية الأجزاء النوعية" أو " GPT ". الأمر كله يتعلق بإرجاع المشكلة إلى صورتها الأولية، وكان الأشخاص الذين تدربوا على اقتراحات بحث "ماكافري" على تقنية الأجزاء النوعية ، قد تمكنوا من حل المشكلة بنسبة ٦٧٪ أكثر من غيرهم.

لكي تعمل طريقة تقنية الأجزاء النوعية ، فمن المهم حقًّا ألا توجد أية عوامل قد توجه تفكيرك نحو مجال معين.

يشرح "ماكافري" قائلًا: " قم بتقسيم كل ما يتعلق بمشكلتك إلى أجزاء، واسأل السؤالين التاليين: ١. هل يمكن تقسيمه إلى أجزاء أصغر؟ ٢. هل وصفي لكل جزء يحمل استخدامًا ما؟".

اختبر عقلك

إن تحيزنا المعرفي اللاواعي الذي علينا محاربته هو ما يصعب من ألغاز العقل. لكي يتم اختبار ذلك، إليك بعض الألغاز التي ستكشف لك إذا كان بإمكانك هزيمة تحيزك المعرفي في لعبته الخاصة.

1. امرأة تدخل مطعمًا مع ابنتها. ثم يمر رجل بجوارهما، فتقول كلتاهما: "مرحبا يا أبي". كيف تفسر ذلك؟
2. رجل يقف على أحد جانبي النهر، وكلبه يقف على الجانب الآخر. نادى الرجل على كلبه، وفي الحال عبر الكلب النهر بدون أن يبتل وبدون استخدام جسر أو قارب. كيف فعل الكلب ذلك؟
3. في مباراة ملاكمة من 12 جولة، سقط المهزوم بعد ست جولات، إلا أنه لم يتم تسديد أي لكمة من قبل أي رجل. كيف تفسر ذلك؟
4. أطفأ رجل الضوء في غرفة نومه، وكان مفتاح الضوء في الجانب الآخر من الغرفة بعيدًا عن سريره، لكنه نجح في أن ينام في سريره قبل أن تظلم الغرفة. كيف يفعل ذلك؟

الإجابات:

1. كان الرجل رجل دين.
2. كان النهر متجمدًا.
3. كانت الملاكمتان امرأتين.
4. ذهب إلى سريره في ضوء النهار.

ويعطي هذا الاختبار كمثال: تخيل أنك أعطيت خاتمين من الصلب، وطلب منك أن تشكل منهما "رقم 8 "، وأدواتك هي شمعة وعلبة كبريت.

يعتبر الشمع المنصهر مادة لاصقة، لكنه ليس قويًا بدرجة تكفي للصق الخاتمين معا. ماذا عن الجزء الآخر من الشمعة؟ الفتيل. المشكلة هي أن كلمة "فتيل" تحمل استخدامًا معينًا. فالغرض من الفتيل هو إشعال النار فيه، وعندما نسمع كلمة "فتيل"، فإن هذا هو كل ما نفكر فيه.

يقول "ماكافري": "هذه الطريقة في التفكير تتسبب في إعاقة قدرة الناس على التفكير في استخدامات بديلة لهذا الجزء". فكر في الفتيل بشكل مطلق باعتباره قطعة خيط وذلك سيجعلك أكثر حرية. الآن يمكنك إزالة الفتيل وربط الخاتمين معًا.

نحن نضع افتراضات دون حتى أن ندرك أننا نفعل ذلك.

الآن هيا بنا نعد إلى المثالين الآخرين الواقعيين اللذين ذكرتهما قبل ذلك مع مثال اهتزاز الزلاجات.

المشكلة الثانية هي شعور الناس بأن رحلة المصعد تستغرق وقتًا

طويلًا. وقع هذا في السبعينات وكان المصعد صاحب القضية في مبنى "إمباير ستيت"، فلقد كان التصرف الواضح لمشكلة طول مدة الرحلة هو تزويد سرعة المصعد.

ولكن إذا أخرجت المصاعد من المعادلة وتقلصت حجم المشكلة إلى "كيف تجعل الرحلة تمضي سريعًا؟"، فستجد نفسك فجأة لا تفكر في المصاعد على الإطلاق، ولكن ربما تفكر في رحلات السيارات أو الطائرات أو القطارات. فأنت تجعل تلك الرحلات تبدو أسرع بإيجاد شيء يلهي عقلك عن مرور الوقت.

كل ما كان يحتاج إليه الناس هو الإلهاء. كان الحل الذي توصلوا إليه هو وضع مرايا من الأرض إلى السقف. هذا جعل المصاعد تبدو أكثر اتساعًا بالإضافة إلى صرف أذهان الناس عن الخوف من السقوط أو التواجد في مكان ضيق مع أغراب. وبشكل مذهل، في استطلاع أجري بعد تركيب المرايا، ذكر الناس أن المصاعد صارت أسرع، بالرغم من أن سرعتها لم تتغير على الإطلاق.

والمشكلة الثالثة كانت وقوع كثير من إصابات الرأس في أثناء لعب كرة القدم الأمريكية. نتصور في عقولنا أن خوذات اللاعبين ترتطم ببعضها، لذا ربما تكون الإجابة الواضحة هي تزويدها بالحشوات لكي تخفف من حدة الضربة.

ولكن الفكرة أنك تفترض أن خوذ اللاعبين لا تزال ترتطم ببعضها. إذا استبعدت مشكلة ارتطام خوذات اللاعبين ببعضها، فإنه يبقى هنا التساؤل "كيف أوقف ارتطام شيئين ببعضهما؟" إذن لا يكون الحل هو تقليل حدة الضربة، ولكن إيقاف وقوع الضربة من الأساس.

توصل "ريمون كوليلو"، الأستاذ بكلية الطب التابعة لجامعة

"فرجينيا كومونويلث"، إلى فكرة استخدام مغناطيس. عندما يصطدم لاعبان، يجذب المغناطيس الموجود في الخوذ بعضه، وبرغم كون الفكرة قيد التطوير، ووجود مشكلات معينة تحتاج إلى حل، فإنه لا شك في أن ذلك يعتبر وسيلة غير متوقعة وطريقة مبتكرة في النظر إلى المشكلة.

لذا في المرة القادمة التي تكون لديك فيها مشكلة تحتاج إلى حل، حاول أن تعيدها إلى صورتها الأولية، ثم جرب إحدى تلك الوسائل لمساعدتك على الوصول إلى حلول غير متحيزة. فقط حاول أن تكتب مشكلتك البسيطة الجديدة في بحث جوجل وربما تجد أن ذلك سيعطيك بعض نقاط الانطلاق المشوقة في مجالات لم تكن لتتوقعها.

والفكرة الواضحة الأخرى هي الحصول على أفكار الأشخاص غير المدركين للمشكلة الأصلية. صغ المشكلة بصورة واضحة ودقيقة وتأكد أنك تتجنب رأي أي شخص قد يكون متحيزًا... مثلك!

في المرة القادمة التي تكون لديك فيها مشكلة تحتاج إلى حل، حاول أن تعيدها إلى صورتها الأولية

٢٢

استمر في السؤال عن السبب

" الفضول يتربص بجميع الأسرار".

رالف والدو إيمرسون

"لا تأت إليّ بأسئلة، أريد حلولًا". هذه ليست كلمات بعض المديرين نافدي الصبر، ولكنها نابعة من عقلك. وبإعادة التفكير، تجد أن عقلك بمثابة مدير نافد الصبر.

إن العقل لديه ما يكفي من المسئوليات؛ لذا فهو يريد حل المشكلات بسرعة حتى ينتقل إلى القضية التالية.

الأمر كان مختلفا عندما كنا صغارًا. كانت عقولنا ممتلئة بالأسئلة التي تحتاج إلى إجابات.

نحن نسأل حوالي ٤٠٠٠٠ سؤال ما بين عمر العامين والخمسة أعوام. تكون سن الرابعة هي أكثر عمر نتمتع فيه بحب الاستطلاع حيث نسأل فيه حوالي ثلاثمائة سؤال يوميًّا.

ولكننا كنا نحتاج إلى إجابات هذه الأسئلة كي نفهم العالم من حولنا، وبمجرد أن يكبر الأطفال تبدأ تساؤلاتهم في التضاؤل، والكثير من الناس يلقون باللوم على نظام التعليم الذي يبدو أنه يعطي للإجابات قيمة أكبر من الأسئلة. أنا واثق بأن نظام التعليم جزء من الأمر، ولكني أعتقد أيضًا أننا لا نحتاج إلى الإجابات بالقدر نفسه.

ومن منظور علم التطور، تحتاج عقولنا إلى معلومات كافية تبقينا آمنين وقادرين على الأداء بنجاح في المجتمع، وتكون الإجابات عن أي أسئلة أخرى مجرد رفاهية ثانوية.

ولكن إذا أردت أن تكون حلال مشكلات ناجحًا، فأنت بحاجة إلى تنمية عقل محب للاستطلاع.

أنت تحتاج إلى فضول عمر الرابعة الفطري، ولكنك تحتاج إلى توجيه أسئلة لم تطرح من قبل.

وبالنظر إلى "إسحاق نيوتن"؛ فإنه لم يحتج إلى إعداد قائمة بالمهام، بل قائمة بالأسباب.

إذا أردت أن تكون حلّال مشكلات ناجحًا، فأنت بحاجة إلى تنمية عقل محب للاستطلاع

عندما كان طالبًا في جامعة "كامبريدج"، لم يكن مهتما بالمنهج الموضوع. وفي عمر التاسعة عشرة قام بوضع قائمة أسئلة تندرج تحت ٤٥ عنوانًا رئيسيًّا.

كان هدفه هو التساؤل الدائم عن طبيعة المادة والمكان والوقت والحركة.

وقد ذكر أنه توصل إلى قانون الجاذبية، "بالتفكير فيه بشكل دائم". لم يكن السبب هو مجرد سقوط تفاحة فوق رأسه.

وعلى حد قول "أينشتاين": "ليست لديَّ مواهب خاصة. أنا فقط شخص شديد الفضول"، فهو لم يؤمن بأنه عبقري.

كان أسلوب "نيوتن" يعتمد على العمل الشاق.

على سبيل المثال، اشترى كتاب هندسة "ديكارت" وقرأه بنفسه، وعندما تجاوز صفحتين أو ثلاثًا ولم يستطع أن يفهم أكثر من ذلك، بدأ من جديد. واستمر في تكرار ذلك حتى فهم بالفعل ما أراد "ديكارت" قوله حول الموضوع.

إن الكفاح من أجل إنجاح الأمور هو ما يولد عقلًا عظيمًا، وليس فقط أن تحظى ببعض الإجابات.

لا أعتقد أننا يمكننا إلقاء اللوم على المدارس والمجتمع لكوننا

أصبحنا أقل فضولًا، نحن نحتاج إلى خلق رغبتنا الخاصة في كيفية وسبب وقوع الأشياء.

ابتكر "ليوناردو دافنشي" كلمة تصف ذلك وهي: *Curiosita* ، وتعني منهجًا حيـاتيًا شـديد الفضولية ، وسعيًا متواصلًا للتعلم المستمر، وهذا ما جعله مفكرًا عظيمًا، لم يكن متخصصًا في مجال واحد، فقد اشتهر بكونه فنانا تشكيليا، ولكنه كان أيضًا نحاتًا ومعماريًا وعالمًا وموسـيقيًا وعـالمًا فـي الرياضيات ومـهندسًا ومخترعًا وعـالمًا في التشـريح والجيولوجيـا والفلـك ورسـام خـرائط وعـالمًا فـي النبات والتاريخ ومؤلفًا.

وبالإضافة إلى الفضول، من المهم أيضًا تشكيل عقل مفكر بدلًا من عقل متسرع.

كـان "دارون" - مثـل "أينشـتاين": و"نـيوتن" - يعتمـد علـى التـأمل المتواصل والدءوب، بدلًا من التذكر وردود الفعل السريعة. "لم أكن قط قادرًا على تذكر تاريخ محدد أو بيت شعر لأكثر من أيام قليلة". بـدلًا مـن ذلـك، كـان لـديه "الصبر الكافي لتـأمل أو تـدبر أي مشكلة معقدة لأي عدد من السنين. لا يوجد وقت لم أكن فيه مفكرًا أو كاتبًا: مـهما يكـن مـا أفعله فـي العلوم فهو نتيجـة للتـدبر الطويـل والصبر والمثابرة".

في الواقع، إذا تصفحت مفكرة "دارون"، فستجد أنه توصل بالفعل إلى المعلومات التي أحتاج إليها لكي يكتشف نظريته، فقد كانت لديه جميع أجزائها؛ ولم يكن بحاجة إلا إلى الوقت الكافي لجمعها.

لماذا، لماذا، لماذا؟

ملايين من الناس في الريف ممن أخذوا كلابهم في نزهة كان عليهم

بعد الانتهاء منها أن يلتقطوا النباتات الشائكة من فراء كلابهم؛ ولكن كم عدد الذين تساءلوا عن السبب وراء احتفاظ النباتات الشائكة بلزوجتها.

كان الأمر يحتاج إلى عقل "جورج دي ميسترال" المتسائل لتأمل هذا الأمر؛ لذا قام بوضع أحد تلك النباتات الشائكة تحت المجهر ورأى مئات من "الكلابات" التي تتعلق بأي شيء ملتف، كالشعر المجعد لفراء الكلاب، ثم أصبح هذا الاكتشاف هو أساس اختراعه لواصق "فيلكرو" فيما بعد.

ولكن امتلاك هذه الطبيعة المتسائلة لا يتعلق فقط باكتشاف أفكار جديدة؛ ولكنه أيضًا طريقة للاستفهام عن شيء موجود بالفعل، ولا نستفيد منه.

أشار "ريكاردو سيملر"، المدير التنفيذي لشركة "سيمكو" البرازيلية، التي اشتهرت بالديمقراطية الصناعية المطلقة، إلى أن الطريقة الوحيدة للتمتع بحكمة أعظم هي ببساطة تكرار سؤال "لماذا"؟ ثلاث مرات على التوالي عن كل شيء تفعله.

ويقول: "أول سؤال "بلماذا؟" دائمًا ما تجد له إجابة وافية. وثاني سؤال "بلماذا؟" تكون إجابته أصعب. ومع ثالث "لماذا؟" تدرك أنك في الواقع لا تعرف السبب وراء ما تفعله". يقول "سيملر" إنه بسؤال "لماذا؟" ثلاث مرات، تبدأ في فهم من أنت ولماذا أنت هنا.

وإليك مثالًا يوضح كيف تصل "أسئلة لماذا الثلاثة" إلى قلب المشكلة:

س: لماذا يعمل أشخاص كثيرون في شركتنا من المنزل؟

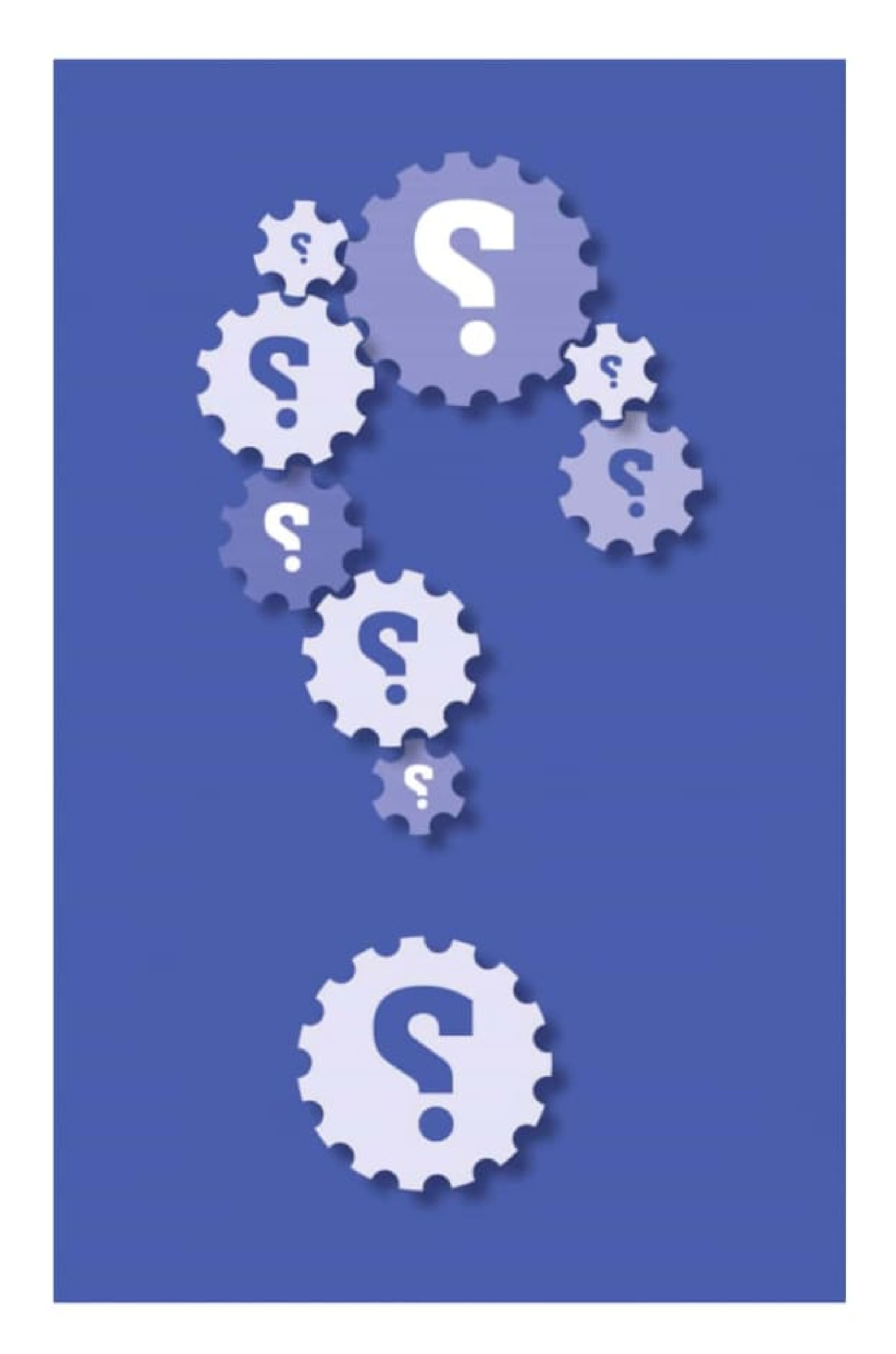
ج: لأننا لا نعرف إن كان بإمكاننا أن نثق بهم إن عملوا بدوام كامل.

س: لماذا نوظف الأشخاص الذين لا يمكننا الوثوق بهم؟

ج: نحن نثق بهم عندما يعملون بداخل الشركة.

س: لماذا نعامل فريق عملنا كالأطفال؟

ج: آآآآآ...



٢٣

نم جيدًا

"النوم فن مميز: من أجله يجب أن يبقى المرء مستيقظًا طوال النهار".

فريدريك نيتشه

هذه هي أهم الحيل العقلية.

النوم.

للنوم فوائد عديدة للغاية، فأغلب الوقت نفكر، وإن كنا مشغولين يمكننا أن نواصل العمل بالحصول على نوم أقل ومزيد من الكافيين؛ ولكن إن أردت لعقلك أن يعمل أفضل وينتج أكثر، فالأحلام الجميلة سوف تهزم دائمًا القهوة المركزة.

الآن أنا واثق بأنك مررت بهؤلاء الأشخاص المزعجين الذين يقولون إنهم يمكنهم العمل مع قضاء أربع ساعات فقط في النوم بالكفاءة نفسها التي تعمل بها مع قضائك سبع ساعات في النوم أو ثماني ساعات.

حسنا، إنهم محقون ومخطئون في الوقت نفسه، فلقد توصلت الدراسات إلى أن الشخص المحروم من النوم يمكنه في الواقع تحقيق النتائج نفسها في أي عمل مثل الشخص غير المحروم من النوم.

تظهر المشكلة عندما نفقد التركيز. سواء كنا محرومين من النوم أم لا، فنحن معرضون لفقد التركيز في أوقات معينة.

الأحلام الجميلة سوف تهزم دائمًا القهوة المركزة

قال د. "كليفورد سابر" من جامعة "هارفارد": "عقل الفرد المحروم من النوم يعمل بشكل طبيعي في بعض الأحيان، ولكنه سريعًا ما يعاني شيئًا مماثلًا لانقطاع الطاقة".

إذا حصلت على قدر وافر من النوم ليلًا ولكنك ما زلت تعاني فقدان التركيز، فسيستطيع عقلك أن يعوض هذا بزيادة الانتباه؛ ولكن بالنسبة للأشخاص المحرومين من النوم، لا تكون لديهم القوة العقلية اللازمة لاسترجاع وضع التركيز.

والأسوأ، أن الأشخاص المحرومين من النوم لا يدركون أن أداءهم يقل.

قال الأستاذ "مايكل تشي" الباحث الرئيسي في جامعة "هارفارد": "قد تعطي فترات الأداء الطبيعي الظاهري إحساسًا زائفًا بالكفاءة والحماية، بينما في حقيقة الأمر أن العقل لا يتمتع بالاتساق اللازم ما يؤدي إلى عواقب وخيمة".

الطريق إلى نوم مريح

ليلة هنيئة من النوم تعيد العقل إلى كامل قوته، فالحصول على قدر كاف من النوم يمكنه ببساطة تعزيز كل من الإبداع والبراعة والثقة والقيادة وصناعة القرار .

ولكن قلة النوم ليست المؤثر السلبي الوحيد علينا، فالإفراط في النوم يمكن أن يضرنا أيضًا؛ حيث إن الحصول بانتظام على أكثر من تسع ساعات من النوم في الليلة والحصول على أقل من خمس ساعات في الليلة كلاهما يؤثر فعليًا علينا بالسلب، فكلاهما يزيد بوضوح من فرصتك للإصابة بأمراض قلبية مثل النوبات القلبية والسكتات الدماغية وهجمات الذبحة الصدرية.

ليلة هنيئة من النوم تعيد العقل إلى كامل قوته

قالت د. "جين فيري" التي قادت دراسة أجريت على ٣٠٠٠٠ شخص بالغ في كلية لندن الجامعية، إن معاناة الأشخاص الذين يحصلون على قسط كبير من النوم أو قسط صغير من النوم من التدهور في وظائف العقل تتساوى لديهم في العمر ما بين الرابعة والسابعة.

وأشارت الدراسة أيضًا إلى أن القدر الأمثل للنوم الذي يجب أن نحصل عليه ليلًا ليس ثماني ساعات، بل سبع ساعات. الواقع أن ساعة واحدة أكثر أو أقل من سبع ساعات تزيد احتمالات الإصابة بأمراض القلب.

ولكن لا تقلق، هذا لا يعني أن استرخاءك في السرير يوم العطلة يمكن أن يهدد صحتك.

الأخطار المصاحبة لفترات النوم الطويلة تؤثر عليك فقط عندما تستمر لفترة زمنية طويلة، فإن كان لديك أسبوع مليء بالعمل من الصباح الباكر حتى ساعات متأخرة من الليل (أو إن كان لديك أطفال)، فإن البقاء في السرير يكون ضروريًا.

قال د. "ديفيد دينجس" الأستاذ بجامعة "بنسلفانيا": "إضافة ساعة أو ساعتين من النوم في الصباح بعد فترة من فقدان النوم الجزئي المزمن لها فوائد حقيقية في الاسترداد المتواصل لليقظة السلوكية".

يمكن أن يكون كل ما تحتاج إليه هو الاسترخاء الكافي لإعادة شحن العقل وتزويده بالطاقة، والتيقظ والانتباه بعد أسبوع من النوم المنظم.

فترة القيلولة. حان وقت الغفوة.

هناك أيضًا سبب لشعورك بالخمول بعد الغداء. إنه جسدك يحاول أن

يخبرك بشيء، فإذا استخدمت ساعتك البيولوجية اليومية في إخبارك بالوقت فسوف تعرف أن أقوى حافز للنوم لديك يكون عادة بين الساعة ٢.٠٠ - ٤.٠٠ صباحًا، بينما يكون بين الساعة ١.٠٠ - ٣.٠٠ مساء في فترة ما بعد الظهيرة.

إننا نحاول محاربته بيأس بتناول فنجان مركز من قهوة الإسبرسو، لكن جسمك، والأهم عقلك، يخبرك بأنه يريد ويحتاج إلى غفوة.

إننا لم نعرف فكرة الهوس بالنوم لفترات طويلة إلا بعد بزوغ الثورة الصناعية. قبل ذلك كان معظم الناس يأخذون عدة غفوات على مدار اليوم. اعتاد الناس أن يضعوا أَسِرَّة نهارية في غرف معيشتهم، وسبب تسميتها أَسِرَّة نهارية لم يكن من فراغ.

بالطبع فإن دولًا كثيرة مثل إسبانيا والهند يتوقف العمل بها للتمتع براحة ما بعد الظهيرة، وفي الصين، تشجع شركات كثيرة العاملين بها على أخذ قيلولة لمدة ساعة بعد الغداء، واليابان أيضًا تحاول التخلص من إدمان العمل في مؤسساتها بحثّ العمال على أخذ قيلولة، بل إن لديهم مقاهي منتشرة للقيلولة حيث تستطيع أن تستأجر مكانًا لأخذ غفوة.

وجد خبراء النوم أن قيلولة النهار يمكنها تحسين أشياء كثيرة، فيمكنها زيادة اليقظة ودعم الإبداع وتقليل الضغط وتحسين التحصيل وتنمية القوة العقلية والمهارات الحركية والدقة وتحسين المزاج وتقوية الذاكرة.

كما تساعد القيلولة أيضًا على ترسيخ الذكريات. عندما تسجل الذكرى لأول مرة في قرن آمون (الجزء الموجود في العقل الذي يحول الذكريات قصيرة المدى إلى طويلة المدى)، تكون هشة وسهلة

النسيان، ويبدو أن القيلولة تدفع الذكريات إلى القشرة المخية الحديثة، وهي منطقة التخزين الأكثر رسوخًا في المخ، وتمنعها من "الاستبدال". النوم عملية ضرورية تصفي مخزون الذاكرة قصيرة المدى حتى تكون هناك مساحة لاستيعاب معلومات جديدة.

يقول الباحث الرئيسي بجامعة "كاليفورنيا" في "بركلي" د. "ماثيو ووكر": النوم يهيئ العقل ليصبح مثل الإسفنجة الجافة، جاهزًا لامتصاص معلومات جديدة".

ولا شك أن هذا هو السبب وراء تأكيد كل من "ليوناردو دافنشي" و "نابليون" و"توماس إديسون" و "إليانور روزفيلت" والرئيس "جون كينيدي" و "ونستون تشرشل" على أهمية النوم.

هل نأخذ غفوة مدتها عشر أم عشرون أم أربعون دقيقة؟

لذا إن كنت مؤيدًا لفكرة القيلولة، فكيف تطبقها؟ يكون الأمر يسيرًا إن كنت تعمل في شركة مثل "جوجل" ولديك حجيرات خاصة بالقيلولة، ولكن الأمر يكون صعبًا قليلًا بالنسبة للبقية.

في البداية، أنت لا تحتاج إلى غفوة طويلة كي تشعر بالفائدة. في دراسة أجراها "ليون ليك" الأستاذ بجامعة "فلندرز" في "أديلايد"، وجد أن من ١٠ إلى ١٥ دقيقة تبدو فترة مثالية لتحسين العمليات العقلية، وهذا التحسين في الأداء والتيقظ يستمر لما بعد الغفوة لمدة ساعتين وأحيانًا ثلاث ساعات.

ولكن الغفوة التي تستمر خمس دقائق فقط لم تكن طويلة بما يكفي لإحداث أية فائدة، بينما تؤدي الغفوات الأطول التي تدوم ٢٥ أو ٣٠ دقيقة إلى جعل الموظفين يشعرون إلى حد ما بالنعاس كما يصيرون أقل انتباهًا لمدة تزيد على ساعة بعد الغفوة.

الآن كل ما تحتاج إلى عمله هو أن تجد مكانًا تحصل فيه على غفوة. إذا كنت لا تشعر بالراحة إن وضعت رأسك فوق مكتبك، فحاول أن تجد غرفة اجتماعات خاوية، أو إن كانت لديك حديقة عامة قريبة، فحاول الجلوس تحت شجرة. وإن كنت حقًّا لا تستطيع أن تجد أي مكان، فيمكنك دائمًا أن تجلس في دورة المياه لمدة عشر دقائق.

أنت لا تحتاج إلى غفوة طويلة كي تشعر بالفائدة

وبدلًا من تناول القهوة بعد الغداء، لم لا تحاول التمتع بقيلولة؟

كما يمكنك عرض هذا الموضوع في العمل كعامل مساعد على رفع معدل الإنتاجية؛ لكن إن كنت تفكر في تنظيم اجتماع بخصوص هذا الأمر، فلا ترتب له في تمام الثالثة!

٢٤

كن أكثر سخرية

"السخرية هي أدنى أشكال الفكاهة".

أوسكار وايلد

المشكلة في الاقتباس السابق أنه مجرد جزء من الاقتباس الأصلي، فما قاله "أوسكار وايلد" بالفعل كان: "السخرية هي أدنى أشكال الفكاهة ولكنها أعلى أشكال الذكاء". وباعتباره رجلًا ساخرًا نوعًا ما، أعتقد أن أول جزء من الاقتباس ربما ينطوي على نوع من السخرية.

ولكن بالنسبة لي فإن الجزء الممتع في الاقتباس هو "أعلى أشكال الذكاء"؛ لأن استيعاب السخرية يتطلب بالفعل عمليات عديدة في العقل.

قام فريق بحث بقيادة د. "سيمون شمعي صوري" بإحدى جامعات الشرق الأوسط بمقارنة أشخاص أصحاء بأشخاص يعانون تلفًا في الدماغ، ووجدوا أن التلف في الفص الجبهي الموجود بمقدمة العقل يمكن أن يمنع من فهم السخرية.

وقد ذكرت أن هذا يتناسب مع ما هو معروف بالفعل عن تشريح المخ؛ حيث تقوم مناطق اللغة في الجانب الأيسر من المخ بترجمة المعنى الحرفي للكلمات، ويقوم الفص الأمامي والجانب الأيمن من المخ بفهم المضمونين الاجتماعي والعاطفي.

إن ما يجعل السخرية أداة قوية هو أنها تتطلب عمل جميع هذه الأجزاء المختلفة من العقل، وذلك يرجع إلى أن كونك ساخرًا أو استماعك إلى شخص ساخر يجعلك أكثر إبداعًا، وذلك طبقًا للدراسة التي نشرت في مجلة *Organizational Behav ior and Human Decisi on Processes journal*.

إن كونك ساخرًا أو استماعك إلى شخص ساخر يجعلك أكثر إبداعا

قام فريق بحث تضمن جامعات "إنسيد" لإدارة الأعمال، و"هارفارد"، و"كولومبيا"، بقيادة د. "لي هوانج"، بتنفيذ عدد من الدراسات تتضمن أكثر من ٣٠٠ رجل وامرأة. صممت كل دراسة لاختبار التأثيرات المترتبة على الإبداع الذي يحدث عقب إطلاق تعليقات

ساخرة واستقبالها.

وتضمنت إحدى التجارب الأساسية أشخاصًا - تعرضوا لتعليقات ساخرة أو صادقة - يتم إخضاعهم إلى اختبار نفسي يتعلق بمهارة الإبداع.

أظهرت النتائج أن السخرية كان لها تأثير كبير على قدرة المشاركين على حل المشكلة، وتوصل ٧٥٪ ممن تعرضوا للتعليقات الساخرة إلى الحل الصحيح، مقابل ٢٥٪ فقط ممن تعرضوا للتعليقات الصادقة. بينما توصل ٦٤٪ ممن أطلقوا التعليقات الساخرة إلى الحل الصحيح أيضًا، مقارنة بنسبة ٣٠٪ من مجموعة التحكم.

ضاعف ذلك من أداء الأشخاص الذين أطلقوا تعليقات ساخرة وزادت النسبة إلى ثلاثة أضعاف بالنسبة للأشخاص مستقبلي التعليقات، وكانت نسبة الطرف المستقبل هي الأعلى بلا شك؛ لأن استنباط ما يقصده الشخص من ملاحظاته الساخرة يستخدم أجزاء في المخ تزيد على ما إذا كنت أنت الشخص الساخر.

يتطلب استيعاب السخرية فهم عبارات متناقضة، على سبيل المثال، أن توجه عبارة "لا تعمل كثيرًا" إلى شخص مستريح بالفعل، وهذا يضع العقل في حالة تفكير مجرد، وقال الباحثون إنه لا يزال أمامهم عقود من العمل لإثبات أن هذا التفكير التجريدي يزيد من الإبداع.

كما ذكر الباحثون: "تبين لنا أن الإبداع مدعوم من كل أنواع السخرية التالية، بدءًا بالغضب الساخر ومرورًا بالنقد الساخر وحتى المجاملة الساخرة والمزحة الساخرة. كل أشكال التغيرات الساخرة تمرِّن العقل بدرجة أكبر، لا الغضب والنقد الساخر فقط".

الصحة والسلامة

تتلخص المشكلة في أن السخرية تستخدم غالبًا لتوصيل رسالة استنكار أو احتقار أو ازدراء خفي. حتى لو جعلتك أكثر إبداعًا، فهي ليست أحاسيس مفيدة ومنتجة لتمر بها في العمل.

وقالت "فرانشيسكا جينو"، وهي إحدى الباحثات: "عرض بحثنا وأثبت أنه لكي تقلل الخسائر مع الاستمرار في التمتع بالإبداع الناتج عن السخرية، يفضل استخدام السخرية بين الأشخاص ممن لديهم ثقة متبادلة".

فإذا تمت بين رفقاء العمل والأصدقاء ممن تتمتع بعلاقات جيدة معهم، فإنها تكون وسيلة صحية لوضع عقلك في حالة تفكير تجريدي وجعلك أكثر إبداعًا؛ لكن لو كانت العلاقة تنطوي على ازدراء أو غضب ساخر، فإن المشاعر السلبية التي تتسبب السخرية فيها تفوق تلك الفوائد الإبداعية.

وإليك بعض الأمثلة:

ازدراء

مدير إلى موظف:

"أخبار طيبة، سيتوجب عليك العمل في هذه العطلة".

استياء

مدير:

"لقد تأخرنا عن ميعاد تسليم المشروع، هل بإمكانك العمل في العطلة؟".

موظف:

"بالطبع، يسعدني أن أقوم بذلك، لا أريد حقًا أن أرى أحدًا من أصدقائي على أية حال".

مزاح ودي

زميل لزميله:

"تهانينا، سمعت أنك حظيت بفرصة للعمل طوال العطلة. أنا حقًا سعيد من أجلك".

مؤكد أن استخدام السخرية في جعل الناس يشعرون بعدم الراحة بصورة متعمدة هو أدنى أشكال الفكاهة، بينما يكون استخدام السخرية لإخبار زميل بشكل غير سلطوي أنك تتفهم موقفه، عالمًا أن ذلك سوف يجعلكما أكثر إبداعًا، هو أعلى أشكال الذكاء.



٢٥

دوِّن ملحوظات

" في كثير من الأحيان، تأتينا ومضات من الأفكار المبهرة قبل النوم ببضع دقائق، وربما قبله بثانية؛ لذا عليك تسجيلها، فالاحتفاظ بها في عقلك المسترخي يشبه الكتابة فوق الماء؛ والاحتمالات الأكثر ترجيحًا هو أنه لن يبقى لها أي أثر في الغد ولو كان طفيفًا".

أنطونين سيرتيلانجس

هل سبق لك الشعور بأن هناك فكرة عظيمة خطرت لك، ثم لم تعد

قادرًا على تذكرها في وقت لاحق من اليوم؟ إنه لإحباط كبير.

الفكـرة التــي كـانت سـتجعلك مليونيرًا وتنقذ العـالم وتلـهم أمـة بأكملها ... قد ولَّت إلى غير رجعة.

إن عملية التفكير عملية متدفقة وغالبًا ما تكون أفكارنا عابرة؛ لذا لا تترك أفكارك من دون تسجيل حتى لو لعشر دقائق، بل دوِّنها! ربما لا تبدو على القدر نفسه من الكمال الذي كانت عليه في عقلك، وربما لا تكون كاملة الصياغة. لا تقلق؛ فقط دِّنها على شكل ملاحظة.

لا تترك أفكارك من دون تسجيل حتى لو لعشر دقائق، بل دوِّنها

كلما امتلك المخرج "وودي آلن" فكرة، دونها على قطعة من الورق ووضعها في أحد أدراج طاولة السرير الجانبية، فعندما كان ينتهي من كتابة فيلم ويحين وقت البدء في فيلم آخر، يخرج كل قصاصات الورق من الدرج ويوزعها فوق سريره، ثم ينتقل بينها الواحدة تلو الأخرى ويرى إن كان أي منها يشعل بداخله شيئًا.



يمكن أن تكون هذه الفكرة مجرد سطر واحد بسيط، وإليك أحدها: "رجل ورث جميع الحيل السحرية التي كانت لدى ساحر عظيم". وبينما يستعرض كل واحدة يفكر إن كان بها أي شيء يلهمه، وإن لم يكن بها لا يمزقها، بل يعيدها إلى الدرج. قد تمر ستة أشهر أو سنة حتى يتصادف أن يقرأ أو يرى شيئًا يمنحه أحد هذه الأفكار التي رفضها من قبل، ويحيلها إلى وجود حقيقي.

هذا هو سبب أهمية احتفاظك بسجل لأفكارك، فأنت لا تعرف متى ستجيئك الفكرة التالية.

أنت لا تعرف متى ستجيئك الفكرة التالية

إحدى فوائد تدوين الأشياء هي أنك لا تقوم بتسجيلها على الورق فقط، ولكن أيضًا في ذاكرتك طويلة المدى، أي نظام الحفظ في العقل، وبمجرد أن تستقر في عقلك، يمكن لعقلك الباطن العمل على تطوير الفكرة.

يكمن الخطر في الأوقات التي نعاني فيها فرط تدفق المعلومات من الإنترنت، فكثير مما نقرأ على الإنترنت يستقر فقط في "ذاكرتنا العاملة"، وهي منطقة التخزين المؤقت للأفكار، ومنطقة التخزين المؤقت لا يمكنها استيعاب جميع هذه المعلومات المفرطة.

في كل مرة نقوم فيها بتحويل انتباهنا، يضطر المخ إلى أن يعيد توجيه نفسه، ما يؤدي إلى إرهاق مواردنا العقلية، فلقد أظهرت العديد من الدراسات أن التبديل بين مهمتين فقط يمكنه أن يزيد العبء المعرفي بدرجة كبيرة. وهذا ما نفعله كثيرًا ونحن على الإنترنت - الانتقال من قصة إلى أخرى، وتتبع الروابط وفحص البريد الإلكتروني وتصفح مواقع التواصل الاجتماعي.



حتى مجرد قراءة مقال إلكتروني يزيد من العبء المعرفي مقارنة بقراءته مطبوعًا، فهناك ملهيات في الروابط الموجودة في صفحة المقال نفسها بالإضافة إلى الملهيات الموجودة بداخل المقال. حتى لو لم تضغط على الروابط الموجودة في المقال، لا يزال لديك اختيار ألا تضغط عليه وهذا يعتبر إلهاء في حد ذاته .

لذا كيف تتذكر كل الأشياء الممتعة التي قرأتها على الإنترنت؟ التصرف البديهي هو أن تحفظ الصفحة. والمشكلة هي، أننا نتورط في عادة قراءة العنوان فقط ثم حفظ الصفحة لكي نقرأها فيما بعد، ولا نفعل ذلك أبدًا.

نصيحتي هي الاستفادة من تجربة أشخاص عانوا فرط المعلومات وهم مثقفو عصر النهضة، وما يجب عليك تعلمه منهم هو فن الاحتفاظ بالسجلات.

لـم تكن السجلات مجرد يوميات؛ وإنما كانت وسيلة لتصنيف المعلومات. كانت مليئة بموضوعات متنوعة: طبية ووصفات طعام واقتباسات ورسائل وقصائد شعرية وأفكار وخطب وحكم. منذ ثلاثمائة عام لم يكونوا يقرأون الكتب بالكامل، بل يبحثون عن المعلومات المفيدة ثم يدونونها في سجلاتهم؛ لذا بطريقة ما، لم يختلف هذا عما نفعله اليوم في تصفح الإنترنت؛ لكن الاختلاف الكبير يكون في كيفية احتفاظهم بسجل لما وجدوه مثيرًا - كانوا يدونونه.

لـذا إن كنت حقًّا تريد أفضل طريقة لتخزين معلومات الإنترنت، فعليك بتدوينها. ومن المؤكد أن هذا يتطلب جهدًا كبيرًا، فإذا لم يكن لديك الوقت لهذا، قص وألصق أي شيء تجده مفيدًا على الإنترنت وضعه في سجلك الرقمي.

إن كنت لا تحتفظ بقصاصات رقمية، فالقصص التي تقرؤها ستختلط ببقية الموضوعات الأخرى على الإنترنت، وسوف تطردها ذاكرتك المؤقتة المثقلة بالمعلومات. اختر وانتقِ!

لذا حيثما ومتى تأتك فكرة أو مقترح، فامنحها فرصة صغيرة في الوجود ودوِّنها.

امنحها فرصة صغيرة في الوجود ودوِّنها

" النجاح ليس نتيجة لعدم ارتكاب أي أخطاء، ولكنه نتيجة لعدم تكرار الخطأ نفسه مرتين".

جورج برنارد شو

كـيف تشـعر عنـدما تتسـلم بريـدًا إلكتـرونيًا يحتـوي علـى أخطـاء إملائية؟

بالنسبة لي، فإنني عندما أحصل على أحدها، أشعر بأن المرسل تعجل في كتابة الرسالة، وهذا يجعلني أفكر أنه لا يوليه أهمية بسبب عدم التحقق منه كما ينبغي.

كل ما في الأمر هو أعرف أنني أرسل رسائل إلكترونية تحتوي على أخطاء أيضًا. والمشكلة لا تكون دائمًا هي عدم التحقق منها، بل لأننا لا نرى الأخطاء.

ربما رأيت هذا الاختبار من قبل، لكن إن لم يحدث، فجرب أن تقرأ الفقرة الآتية:

Aoccdrnig to rsecearh at Cmabrigde Uinervtisy, it deosn't mttaer in waht oredr the ltteers in a wrod are, the olny iprmoatnt tihng is taht the frist and lsat ltteer be at the rghit pclae. The rset can be a toatl mses and you can sitll raed it wouthit a porbelm. Tihs is bcuseae the huamn mnid deos not raed ervey lteter by istlef, but the wrod as a wlohe.

طبقا للبحث الذي أجري في جامعة "كامبريدج"، لا يهم ترتيب الحروف في الكلمة، لكن الشيء المهم الوحيد هو أن يكون أول وآخر حرف في المكان الصحيح، وبقية الحروف يمكن أن تكون مختلطة تمامًا ويمكنك قراءتها بدون مشكلة؛ وهذا لأن العقل البشري لا يقرأ كل حرف على حدة، ولكنه يقرأ الكلمة كاملة.

الأمر غير معقول بالمرة، ولكن مثلما قرأت للتو، يرجع ذلك إلى أن

عقلنا يقرأ الكلمة كاملة وليس كل حرف على حدة. أعطها لأطفال في عمر خمس أو ست سنوات لكي يقرأوها والأرجح أنهم سوف يكون لهم رد فعل المصحح الإملائي الإلكتروني الذي أمامي نفسه: انهيار تام. عندما يبدأ الأطفال بالقراءة، يقرأون كل حرف في الكلمة، لذا تبدو لهم هراء مطلقًا، وهذا لأن أنماط الكلمة في عقولهم لم تترسخ بعد.

أنماط الكلمة لدينا شديدة الصلابة؛ ذلك أنه بمجرد أن نقرأ الحروف المختلطة ككلمة، لم نعد نراها كحزمة أو حروف مختلطة ولكننا نراها كلمات عادية.

والغرض من هذه الأنماط المترسخة هو أننا لسنا بحاجة إلى قراءة كل حرف ويمكننا قراءة الرسالة أسرع، والأهم بالنسبة لنا هو محتوى المكتوب، وليس كيفية كتابته.

المشكلة في أنظمة تمييز الأشكال هي أنها مختصرات؛ لذا فهي تصعب علينا رؤية أخطائنا.

جرب هذا الاختبار، ولا تفكر فيه كثيرًا. فقط قل الإجابات لنفسك داخل عقلك:

Q : What's a common abbreviation for Coca - Cola?

س: ما الاختصار الشائع لكوكاكولا؟

Q : What do we call the sound a frog makes?

س: بماذا نسمي الصوت الذي يصدر عن الضفدع؟

Q : What is a comedian's funny story called?

س: بماذا نسمي قصص الكوميديين المضحكة؟

Q : What do you call the white of an egg?

س: بماذا نسمي بياض البيض؟



هل كانت إجابتك" Yolk " "صفار البيض"؟ إن كانت كذلك، فهذا لأن العقل يحب حل المشكلات عن طريق تشكيل أنماط. إنه يحاول فقط أن يوفر وقتك، ولكنه يتصرف بذكاء أقل من أجل مصلحته؛ لأنك أجبت بسرعة فأنت لم تفكر مليًّا في الإجابات؛ لذا فإن عقلك الباطن يتولى الأمر. يظهر أن أول ثلاث إجابات (Coke, croak, joke) (كوك، نقيق، نكتة) كلها تنتهي بالصوت نفسه؛ لذا عندما وصلت إلى السؤال الذي يسأل عن بياض البيض، فكر العقل في جزء البيضة الذي ينتهي بالصوت " K "، فكانت إجابته" Yolk " "صفار البيض!".

بالطبع، إذا فكرت في السؤال فستعرف الإجابة الصحيحة، لكن إذا فكرت بسرعة، فسوف يتولى عقلك الباطن الأمر ويبحث في الأنماط. لا شك أن بيت القصيد من تمييز الأنماط هو أنه يمكننا من التبسيط والمحاكاة وسط عالم معقد، ولكن مثلما رأيت للتو، فهو ليس مثاليًّا. ربما لأننا بشر نظل في مرحلة اختبارات تجريبية.

وإليك مثالًا آخر:

After reading the

the sentence, you are

now aware that the

the human brain

often does not

inform you that the

the word 'the' has

been repeated

twice every time.

بعد قراءة الجملة،

ستدرك أن المخ

البشري لا يخبرك

غالبًا بأن أداة

التعريف تكررت

مرتين

في كل

مرة.

يقرأ عقلك ذلك بما يعنيه وليس الكلمات المنفصلة، وبالطبع هذا هو الجزء المهم؛ ولكنه ليس مهمًّا إن كنت تراجع أخطاء بريد إلكتروني أو مدونة أو وثيقة.

تحدث المشكلة عندما نصحح أخطاء عملنا، حيث يكون علينا مقارنته بالنسخة الموجودة بالفعل في عقولنا؛ لذا كلما حاولنا بجد أكبر، فإننا نقرؤه من حيث المعنى، وتكون النتيجة عدم رؤية أخطائنا. عندما توجد مشكلة في المعنى يستطيع المخ التعرف عليها، لكن إذا كانت مجرد خطأ في التهجئة والإملاء، يكون الأمر أكثر صعوبة.

لا شك أن أي شخص يقرأ ما كتبته يكون لديه أنماط اللاوعي ذاتها؛ ولذلك تصلح التمارين السابقة لجميع الأشخاص؛ ولكن الفائدة الكبرى لها هي أنهم يقرأونها لأول مرة محاولين اكتشاف معناها، فليست لديهم نسخة معدلة في عقولهم مثلك.

إذن هذه أول مهمة لك: استعن بشخص آخر لكي يقرأ عملك قبل

إرساله. هذا يصلح مع وثيقة أو مدونة، لكن لا يمكنك أن تطلب من أحد أن يقرأ كل رسالة إلكترونية ترسلها.

عندما تصحح أخطاء عملك، السر هو أن تجعله غير مألوف بالنسبة لك قدر الإمكان. حاول أن تغير لون خط الكتابة وكذلك نوع الخط نفسه، ويمكن أيضًا جعل الخط أصغر أو أكبر من المعتاد. المقصود هو ألا تجعله سهل القراءة بالنسبة لك، وبهذه الطريقة يزيد احتمال ملاحظتك للأخطاء الصغيرة.

عندما توجد مشكلة في المعنى يستطيع المخ التعرف عليها، لكن إذا كانت مجرد خطأ في التهجئة والإملاء، يكون الأمر أكثر صعوبة

إن كنت غير واثق من محتوى ما كتبته، خاصة إن كان مشروعًا طويل المدى مثل تأليف كتاب، فلا تقرأه في الحال. ضعه في الدرج لمدة أسبوعين، ومن ثم حين تقرؤه، لن يكون نشطًا في ذاكرتك. هذا سوف يفيد في جعل النص يبدو جديدًا. ومثلما يقول الكاتب "نيل جيمان" عن أول مسودة لأعماله: "أتركها جانبًا، وأعود إليها بعد شروعي في عمل آخر، وإلا فلن ترى أبدا الأخطاء التي ارتكبتها ولكن الآخرين سيرونها".

٢٧

اكتب باليد

"أصبح الرجال أدوات أدواتهم".

هنري ديفد ثورو

تخيل بعد عشر سنوات من الآن، سيكون من المحتمل ألا يتعلم الأطفال خط اليد في المدرسة، ويتعلموا فقط الكتابة على الحاسوب.

هل سيكون هذا أمرًا سيئًا؟

أجل سيكون.

ربما تعارض بأن الكتابة أفضل على الحاسوب، بسبب سهولة عمليتي الكتابة والقراءة؛ ولكن سبب أن الكتابة بخط اليد أصعب هو نفسه سبب أهميتها.

وعلى الرغم من أن معظم الناس يمكنهم الكتابة على الحاسوب أسرع بكثير من الكتابة باليد، فهم يحبون تدوين ملاحظات مكتوبة باليد؛ ولكن المشكلة أنك لا تكون مجبرًا على التفكير فيما تكتبه.

فعندما تدون ملاحظات باليد لا تستطيع تدوين كل شيء، وهذا يعني أنه يجب عليك أن تفكر في "جوهر" ما يقال.

فالكتابة باليد تستخدم مناطق أكثر في المخ، حيث إنك تحتاج إلى تحريك يديك كثيرًا لكتابة لكل حرف، ما ينشط ذاكرة عملك، ومناطق التفكير واللغة في المخ، إما باستخدام لوحة المفاتيح، فإن ضغطة زر واحدة تولِّد حرفًا، لذا فإن علاقتك في تشكيل الحروف تكون أقصر وأكثر سطحية.

كلما تمت إثارة مناطق أكثر في المخ، ازدادت قوة العلاقة بين محتوى ما تكتبه وبين عقلك؛ وبالتالي يزيد قدر ما تستطيع تذكره فيما بعد.



القلم أقوى من لوحة المفاتيح

قد تعارض ذلك مؤكدًا أنه من الأفضل تدوين مزيد من الملاحظات الشاملة على الحاسوب خلال اجتماع أو مؤتمر أو محاضرة، ثم مراجعتها وتكرارها في وقت فراغك؛ ولكن الأبحاث أثبتت العكس.

أظهر البحث الذي أجراه كل من "بام مولر" بجامعة "برنستون" و "دانيال أوبنهايمر" بجامعة "كاليفورنيا" أن الطلبة الذين يكتبون ملاحظاتهم على ورق يتعلمون أكثر.

وخلال ثلاث تجارب، جعل كل من "مولر" و "أوبنهايمر" الطلبة يدونون ملاحظاتهم في الفصول الدراسية، ثم تم اختبار ذاكرة التلاميذ الخاصة بالتفاصيل الواقعية، وفهمهم الاستيعابي للمادة، وقدرتهم على تجميع المعلومات وتعميمها.

أمر نصف الطلاب بأن يدونوا ملاحظاتهم باستخدام الحاسوب المحمول، وأمر النصف الآخر أن يكتبوا ملاحظاتهم باليد، وكما هو متوقع، الطلاب الذين استخدموا الحاسوب المحمول دونوا ملاحظات أكثر، ولكن ما أثبتته كل دراسة، أن الذين دونوا ملاحظاتهم باليد كان فهمهم الاستيعابي أقوى للمادة التي استمعوا إليها، ووجد أيضًا أنهم أنجح من حيث تطبيق ودمج المادة مقارنة بهؤلاء الذين دونوا ملاحظاتهم باستخدام الحاسوب المحمول.

حتى عندما أعطي الطلاب الفرصة لاستذكار ملاحظاتهم استعدادًا لاختبار يعقد بعد أسبوع، تفوق من دونوا ملاحظاتهم باليد على من دونوها باستخدام الحاسوب المحمول.

ولإثبات أنه من الأفضل تدوين ملاحظات بخط اليد بصرف النظر عن المادة، شملت المحاضرات نطاقًا متنوعًا من الموضوعات كالدين وعملية التنفس والاقتصاد واللوغاريتمات والخبز والخفافيش.

لذا إن كنت حتى بحاجة لمعلومات حول خفاش الفاكهة الضئيل والذي له وجه يشبه الكلب، فستجد أن طالب جامعة "برنستون" الذي يدون ملاحظاته باليد هو أقدر على مساعدتك.

عندما تكتب ملاحظات على الحاسوب فأنت تدون ما يقال. وعندما تكتب ملاحظات باليد فأنت تعيد كتابته. هذا يجبر العقل على المشاركة بدرجة أكبر ومن ثم تكوين ذاكرة أقوى حول الموضوع.

وبسبب أن الملاحظات المكتوبة باليد تحتوي على كلماتك وخط يدك، فإنها ربما تعمل كإشارات أكثر فاعلية لتنشيط الذاكرة عن طريق إعادة تشكيل النص (من خلال العمليات والمشاعر والاستنتاجات) بالإضافة إلى المحتوى (الحقائق الفردية).

والفائدة الأخرى الكبرى للتدوين بخط اليد هي أنك عند محاصرتك بــإغراءات الإنتـرنت، فقـد وجـد أن الطـلاب الـذين يسـتخدمون الحاسوب المحمول يقضون أكثر من ٤٠٪ من وقتهم في تطبيقات لا علاقة لها بمقرر الدراسة.

ليس كل ما هو أسرع، يكون بالضرورة أكثر فائدة، ومثل كل الأشياء المرتبطة بالعقل، كلما استخدمتها، كانت النتائج أفضل.

الجزء الرابع

توليد الأفكار

كيف تأتي بالمزيد من الأفكار الجيدة



تعلَّم كيف ترسم خريطة ذهنية

"إن تعلُّم كيفية التعلُّم هي المهارة الأهم في الحياة".

توني بوزان

تعتبر خرائط العقل أداة رائعة لاختراق العقل؛ لأنها تقوم بربط الأشياء بالطريقة نفسها التي يقوم بها العقل؛ ولكن ليس هذا هو ما تمحور حوله اختراق العقل؛ ولكنه يدور حول كيفية جعلها أداة أكثر قوة مما هي عليه.

اخترع "توني بوزان" مصطلح "خريطة ذهنية" في السبعينيات لكي يصف الأسلوب التخطيطي لكيفية تخيل روابط بين الأفكار والمعلومات، وفي ذلك الوقت كانت الطريقة الوحيدة للعمل بها هي رسمها على ورقة، إلا أنه في الوقت الحالي انتشرت تطبيقات الخرائط الذهنية.

تتميز الخرائط الذهنية الرقمية بالقدرة على زيادة سعتها وتعدد استخداماتها، فيمكنك وضع الروابط وإرفاق الملفات بها؛ ولكن هناك عيبًا رئيسيًّا: إنها لا تحفز العقل بالدرجة نفسها التي تقوم بها الخرائط الذهنية التقليدية.

لقد أشرت بالفعل في الفصل السابق إلى أننا نتذكر الأشياء بشكل أفضل عندما ندونها، كما أن ذلك يحفز مناطق أكثر في المخ؛ لكن هذا مجرد سبب واحد فقط وراء أفضلية رسم الخريطة الذهنية باليد على التطبيقات الحديثة.

وبطبيعة الحال تتفاعل عقولنا بدرجة أكبر مع الخرائط الذهنية المرسومة باليد. فقط ابحث في جوجل حول الخرائط الذهنية

وحدد أيًّا منها انجذبت لها أكثر. أنا واثق بأنك أيضًا ستجد أنك ستجذبك الخرائط التي تتضمن كثيرًا من الألوان والصور المختلفة.

وقد كشفت "آنيت سميك" من جامعة "دويسبورج - إيسن" أننا نتعلم بصورة أفضل عندما نضمِّن الرسوم في ملاحظاتنا.

لقد وزعت على بعض التلاميذ نصًّا عن الإنفلونزا يتكون من ٨٥٠ كلمة، ومقسمًا إلى سبع فقرات. كان هذا موضوعًا غير مألوف، وفهموا أنهم سيخضعون لاختبار بشأن محتواه فيما بعد.

طلب من نصف عدد التلاميذ وضع رسم لكل فقرة في النص؛ والنصف الآخر طلب منهم دراسة النص فقط.

وعندما طبق بعد ذلك اختبار الاختيار من متعدد، كان متوسط درجات التلاميذ الذين استخدموا الرسومات لمساعدتهم على التعلم حوالي٦١٪، والتلاميذ الذين درسوا النص فقط كان متوسط درجاتهم حوالي ٤٤٪.

وفي اختبارات لاحقة، تم تزويد التلاميذ بصور كي ترفق بالنص؛ ولكن حتى آنذاك، لم ترتفع معدلات درجاتهم بالقدر الذي ارتفعت به لدى التلاميذ الذين رسموا رسومهم بأنفسهم.

كما وجد أن التلاميذ الذين اعتنوا أكثر برسوماتهم، قد حققوا أعلى نتائج.

إن استخدام الألوان أيضًا وسيلة مهمة لجعل الخرائط الذهنية أكثر فاعلية، فهي ليست مجرد تزيين للخريطة؛ ولكن يمكن للألوان مساعدتك على تذكر المعلومات بشكل أفضل، مثلها مثل الرسوم.

كلما تغذت الذاكرة بها، فكرنا فيها أكثر وكانت الخريطة أكثر فائدة

في مساعدتنا على حل المشكلات.

يقول "مايكل تيبر" الاستشاري الخبير في وضع الخرائط الذهنية: "إن تمييز فروع خريطتك بالألوان يحفز الجانب الإبداعي في عقلك، ويساعدك من الناحية البصرية على استدعاء الأفكار المختلفة الخاصة بالأمور التي تعمل على حلها، والتمييز بينها، بل إنه يشجعك على وضع خرائط للموضوعات المملة التي تبدو واضحة وسهلة الفهم".

تساعد الألوان على جعل خريطتك أكثر تخطيطًا ووضوحًا، كما أنها وسيلة أخرى لمساعدتك على ترسيخ المعلومات في ذاكرتك. عن طريق ربط الشيء باللون وكذلك بعنوان المجموعة الذي ينتمي إليها، فإنك تذكره مرتين؛ وذلك لأنك تستخدم جزأين مختلفين من العقل، الجزء المرتبط باللون والجزء المرتبط باللغة.



"إن تجمع مائة عقل عظيم ينتج عنه عقل أحمق كبير".

كارل يونج

يعاني العصف الذهني مشكلات عديدة، ولكن المشكلة الرئيسية هي أنه لا يستمر لفترة كافية.

فعادة ما يتوقف عندما تنفد أفكار الناس حيث يمرون بفترات الصمت المحرجة؛ ولكن فترات الصمت المحرجة هذه تعني بداية انشغال عقلك الباطن بالمشكلة، الأمر الحيوي في ابتكار الأفكار الرائعة.

يعاني العصف الذهني مشكلات عديدة، ولكن المشكلة الرئيسية هي أنه لا يستمر لفترة كافية

إن الطريقة التي يطبق بها العصف الذهني في أغلب الشركات في الوقت الحالي ما زالت تدار بالأسلوب نفسه الذي اتبعه مبتكرها، مدير الإعلانات "أليكس أوسبورن"، بيد أنه اخترعها في عام ١٩٥٣، أي منذ أكثر من ستين عامًا. رغم التغير الكبير الذي لحق بمجال الأعمال وفي فهمنا لكيفية عمل العقل منذ ذلك الوقت، إلا أننا ما زلنا نستخدم هذا التكنيك القديم في الكثير من جلسات توليد الأفكار.

الواقع أن للعصف الذهني جانبًا مفيدًا في حل المشكلات، فيمكن أن يحمل فائدة عظيمة إذا استخدم في بداية هذه العملية ونهايته. المشكلة تكمن في استخدامه باعتباره العملية بأكملها .

وإليكم بعض مشكلات العصف الذهني:

- الشخصيات الأكثر انفتاحًا غالبًا ما يسيطرون على الجلسة.
- غالبا ما تحمل الأفكار الأولى تأثيرًا متذبذبًا على اتجاه سير الجلسة كلها.
- قيامك بالإنصات والتركيز على أفكار الآخرين يجعلك لا تستغل وقتك في التفكير، فعندما نصغي إلى حل قدمه شخص آخر، يصبح كالمغناطيس جاذبًا تركيزنا إليه.
- بعد عملية توليد الأفكار، غالبا ما يميل صناع القرار إلى اختيار الأفكار متوسطة الإبداع عن الأفكار عالية الإبداع.

يمكن حل بعض من هذه المشكلات عن طريق أسلوب يعرف بالعصف الكتابي، وهي عملية تدوين الأفكار قبل أو عند بداية الجلسة، ثم إلصاقها على الحائط دون أن تحمل اسمًا محددًا.

لا شك أن ذلك يعتبر طريقة من طرق تطوير العصف الذهني؛ ولكن صناع القرار ما زالوا يفضلون استخدام الجلسة لاختيار حل للمشكلة، بدلًا من استخدام الأفكار المطروحة كنقاط بداية للتوصل إلى أفكار أفضل.

ويمكن لزيادة عدد الأشخاص في المجموعة أن تتسبب في حدوث مشكلة. عندما تنفد أفكار مجموعة تتكون من خمسين شخصًا فإن الجلسة تنتهي، بينما حين تتكون من شخصين أو ثلاثة أو أربعة، يكون بإمكانهم إدارة فترات الصمت المحرجة.

قدم "أليكس أوسبورن" في كتابه *Applied Imagination* الذي صدر عام ١٩٥٣، مفهوم العصف الذهني لأول مرة، زاعمًا أن جلسات

العصف الذهني لها فاعلية أكبر في توليد الأفكار مقارنة بعمل الأفراد بشكل فردي.

لكن في الوقت نفسه تقريبًا قام "بيل بيرنباتش" من وكالة "دي دي بي" للإعلان، بعرض فكرة مفادها وجود فريق من الأشخاص يعملون معًا لمناقشة بعض الأفكار، إلا أن فكرته عن "الفريق الإبداعي" كانت تتضمن شخصين فقط، وليس من المفترض أن يحاولوا التوصل إلى الأفكار خلال أوقات متفرقة يقدر كل منها بساعة واحدة، ولكن عليهم القيام بذلك يومًا بعد يوم.

أحيانًا تتضمن هذه الفرق الإبداعية أكثر من شخصين مثلما يحدث في نظام "غرف المؤلفين" المتبع في الأعمال التليفزيونية الأمريكية؛ ولكن الشيء المشترك بين كل جلسات الفرق الإبداعية هو ما لا يملكه العصف الذهني: الوقت الكافي، والبيئة المطمئنة، والتواضع، والاستمرار في العمل على حل المشكلة.

أجرى اثنان من مؤلفي المسلسل التليفزيوني الذي امتدحه النقاد *Breaking Bad* وهما "توماس شنوز" و "بيتر جولد" حوارًا في البرنامج الإذاعي الشهير *Fresh Air* وقدما معلومات عن كيفية عملهما.

وقد ذكرا أنه إذا شعرت بأنك سوف تتعرض لانتقاد بسبب تصريح ستدلي به، فإنك لن تقوله. من المهم حقًّا أن تكون في بيئة تشعر فيها بالراحة في قول أكثر الأشياء غباء، لأن أغلب الأفكار الجيدة تنتج عنها.

بدلًا من محاولة تجاهل ما يقوله الآخرون، نجدهما يؤمنان بأهمية أن نحاول البناء على فكرته

بدلًا من محاولة تجاهل ما يقوله الآخرون، نجدهما يؤمنان بأهمية أن نحاول البناء على فكرته، ومع إضافتك لكل فكرة، ستجد نفسك محاطًا بسلسلة من الأفكار. أحيانًا ينتج عنها شيء عظيم وأحيانًا لا تؤدي إلى شيء فتنتقل إلى الفكرة التالية؛ ولكن المهم هو أنك ناقشت جدواها بالفعل. يقول "بيتر": "إن ذلك يعتبر شكلًا متطورًا من أشكال اللعب".

أعتقد أن العصف الذهني أصبح هو النموذج السائد لحل المشكلات في العمل، كونه سهلًا وسريعًا؛ حيث يجتمع فريق العمل لمدة ساعة، ويتبادلون الأفكار، ثم في النهاية ينتقي المدير الفكرة التي يفضلها. ستحصل في نهاية هذه الساعة على بعض الحلول من أجل مشكلتك، وبالتالي تصنفها على أنها منتهية، وتنتقل إلى المشكلة الجديدة.

ولكن العصف الذهني لا يعتبر أفضل الحلول. إذا أردت بصدق الحصول على أفكار جيدة، فاستعر النموذج الذي تستخدمه الفرق الإبداعية التي وظيفتها إنتاج الأفكار بصورة يومية.

ففي نهاية المطاف، إذا أردت أن تتعلم كيفية زراعة الزهور، فلا ينبغي أن تسأل بائع زهور، بل عليك أن تسأل بستانيًّا.

إذا أردت الحصول على أفكار جيدة فعليك أن تعمل عليها، فيمكن أن تكون هذه العملية إما ممتعة أو محبطة، ولكن عليك أن تعطيها وقتها الكافي.

وإليكم النموذج الذي أقترحه كبديل للعصف الذهني.



١ تأكد أن الأفكار المقترحة تتبع الاتجاه الصحيح

إن الاستيعاب الكامل للمشكلة التي تحاول حلها أمر ضروري للتوصل إلى حل مناسب، وعندها يكون العصف الذهني عملية مفيدة، فكلما ازدادت المعلومات كان الأمر أكثر إفادة. إن الأساليب الموجودة في الفصل الحادي والعشرين، والفصل الثاني والعشرين، يمكن أن تكون مفيدة حقًّا في هذه المرحلة.

٢ فكر، فكر، فكر

كون فريقًا صغيرًا من شخصين أو ثلاثة أو أربعة، ثم خصص لهم قدرًا كافيًا من الوقت للعمل على المشكلة. بحيث يكون الحد الأدنى لهذا الوقت هو فترة الصباح أو ما بعد الظهيرة بأكملها.

إذا استطعت أن تبتعد عن جو المكتب، فإن ذلك سيكون أفضل بكثير. يقول "ريتشارد برانسون": "تنتج أفضل الأفكار عندما تكون العلاقة بين الموظفين علاقة صداقة حميمة مع وجود كيمياء بينهم،

وخروجهم من المكتب معًا حتى لو لمجرد يوم واحد يمكنه أن يشكل كامل الفرق".

بعد التدفق المبدئي للأفكار سوف تجد نفسك مستنفدًا، وهذه هي المرحلة التي غالبًا ما تتوقف عندها عملية العصف الذهني؛ لكن هذا لا يعتبـر انعكـاسًا لقـدرات تفكـيرك. فـهذا يحـدث لكل المفكـرين المبدعين.

يتضح هذا عندما تتورط وتشعر بأنه ليس هناك من مخرج، ويحدث هـذا عنـدما تنفذ إلى عقلك وتصل إلى عقلك الباطن وإلى قدرته الـهائلة علـى المعالجـة، والمـهم هـو أن تبقـوا مـعًا وألا تعـودوا إلـى مقاعدكم كي تتفقدوا بريدكم الإلكتروني.

٣ حان وقت اتخاذ القرار

بعـد قضائكم فتـرة الصباح في العمل على حل مشكلة ما، تمتعوا باسـتراحة ثـم اجتمعـوا لسـاعة أخـرى فـي نهاية اليوم لاستعراض أفكاركم.

عند هذه النقطة أنتم بحاجة إلى تقليص أفكاركم وانتقاء المفضل منها، فبدلا من أن ينتقي رئيسك من قائمة طويلة من الأفكار الرائعة، قلل الاختيـار ليكون مقتصرًا علـى قائمة قصيرة، وفائـدة ذلك هي مناقشـة الفوائد التـي تميز فكرة محـددة عن غيرها، وللقيـام بذلك قوموا ببناء كل فكرة على فرضية قوية.

قد ينجح العصف الذهني خلال فترات زمنية مريحة من نصف ساعة أو ساعة، لكن توليد الأفكار ليس بهذه السهولة؛ لذا إن كنت جادًّا في العثور على حل للمشكلة، فتحد عقلك.

قم بشيء مختلف

"إذا كان كل ما تمتلكه هو مدقًّا، فستبدو كل الأشياء كالمسامير".

أبراهام ماسلو

إذا سئل الناس عن إذا ما كانوا يفضلون الحصول على معلومات كثيرة أم قليلة حول أحد الموضوعات، فسيميل أغلبهم بالفطرة إلى اختيار المعلومات الكثيرة، وهذا هو السبب وراء وجود مقولات مثل: "المعرفة القليلة أمر خطير"، والمقصود هو أن مع المعرفة القليلة يمكن أن يضللك الاعتقاد أنك أصبحت خبيرًا في موضوع ما.

لكن المعرفة غالبًا ما تكون مجرد أفكار ابتدعها الآخرون، بل ويعتبرها معظم الناس ثابتة وغير قابلة للتغيير.

أعتقد أن هذا هو السبب في صياغة "أينشتاين" لها بهذه الطريقة: "المعرفة القليلة أمر خطير، وكذلك المعرفة الكثيرة".

ولا عجب أن "أينشتاين" نفسه حظي بما أطلق عليه "عام المعجزات" (أو "ثلاثة أشهر ونصف" من المعجزات إن أردنا أن نكون أكثر دقة)، عندما كان في السادسة والعشرين من عمره فقط. في ذلك الوقت، كتب ثلاث أوراق بحثية، إحداها كانت سببًا في فوزه بجائزة نوبل، أحد البحثين أثبت بما لا يدع مجالًا للشك وجود الذرة وحدد حجمها، والآخر قدم فيه مفاهيم مانع الانحناء، والانحناء في المكان والزمن في نظرية النسبية الخاصة.

بمجرد أن نرى شيئًا بمنظور معين أو نجده يستخدم لغرض محدد، تكون رؤيته بطريقة مختلفة أمرًا غاية في الصعوبة

وبرغم أنه حصل على دبلوم في التدريس من المعهد الفيدرالي السويسري للتكنولوجيا في "زيورخ"، فإنه لم يدرس في الجامعة قط، ولم يتأثر بأفكار الأساتذة "المثقفين" ونظرياتهم. وفي الوقت الذي كان يعمل فيه في مكتب براءات الاختراع في مدينة "برن"، كان يقوم بالتجارب العلمية كعمل جانبي.

بمجرد أن يصير لدينا قدر معين من المعرفة في أحد الموضوعات، فإننا قد نعاني أعراض "الثبات الوظيفي" أو "البقاء على الوضع نفسه". هذا يعني في الأساس أنه بمجرد أن نرى شيئًا بمنظور معين أو نجده يستخدم لغرض محدد، تكون رؤيته بطريقة مختلفة أمرًا غاية في الصعوبة".

ومن أمثلة الخروج عن الثبات الوظيفي هناك خريطة مترو أنفاق لندن التي صممها "هاري بيك"، فحتى عام ١٩٣٣، كانت جميع خرائط مترو الأنفاق صحيحة من الناحية الجغرافية.

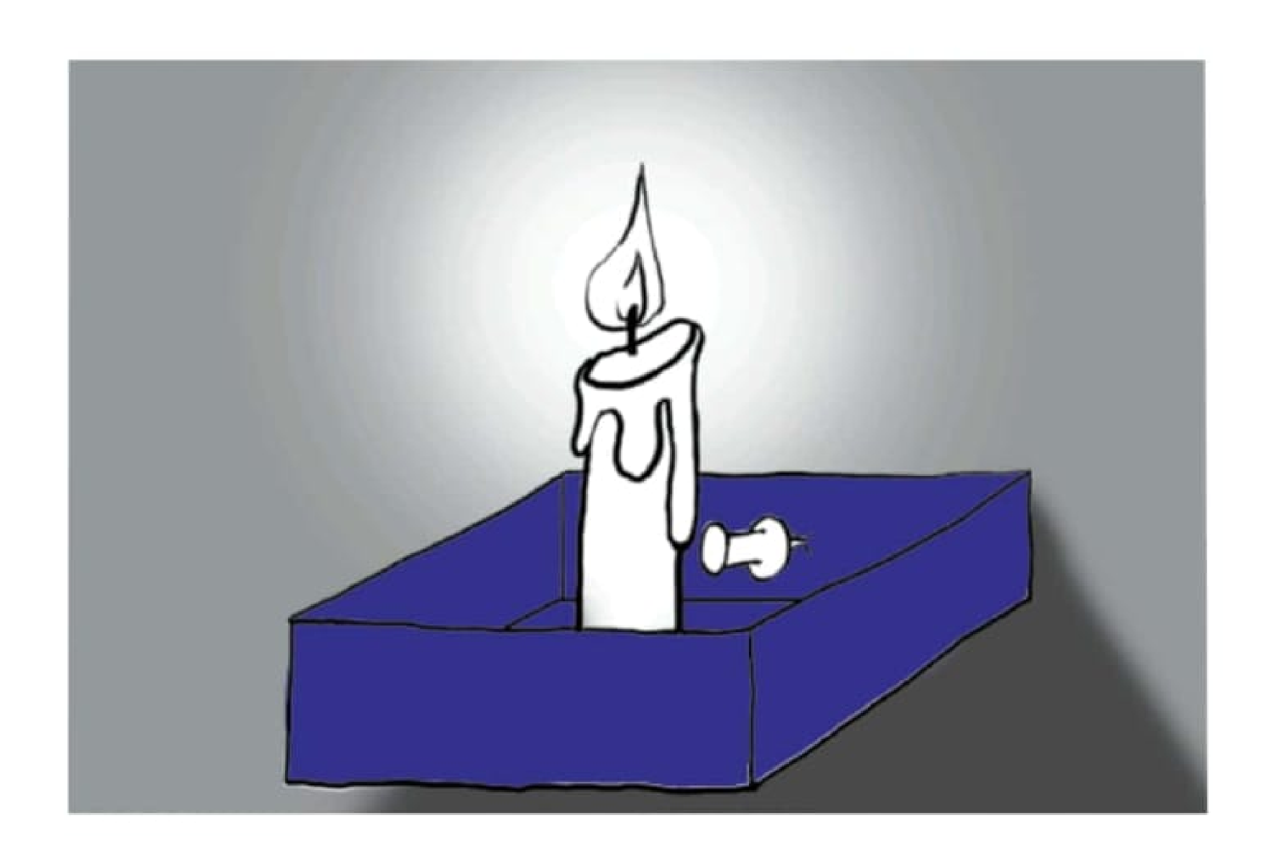
لكن كل ذلك كان على وشك التغيير. بينما كان يعمل "هاري بيك" مصممًا هندسيًّا كهربائيًّا في مكتب إشارات مترو أنفاق لندن، خرج بتصميم ثوري متمرد على جميع قواعد التخطيط التقليدية، وقد رفضه مكتب دعاية هيئة النقل في لندن في البداية بسبب جرأته الشديدة، ولكن بعد تجربة صغيرة ارتفعت مكانته بعدما اكتسب التصميم حب العامة.

وكما قال "بيك": "إذا كنت على وشك ركوب مترو الأنفاق، فلِمَ قد

تزعج نفسك بشأن الجغرافيا؟".

وبدون شك فإن تأثره بلوحات الدوائر الكهربائية، جعله غير مقيد بـ"المعرفة" التي تنص على أن الخرائط يجب أن تكون صحيحة جغرافيًّا.

كان "كارل دنكر" أول من صاغ مصطلح "الثبات الوظيفي"، والذي يعني الانغلاق الذهني أمام استخدام غرض ما بطريقة جديدة.



وقد برهن على ذلك بتجربة "مشكلة الشمعة"؛ حيث أعطى المشاركين في التجربة شمعة، وصندوقًا من الدبابيس، ومجموعة من أعواد الثقاب، وطلب منهم أن يعلقوا الشمعة في الحائط بما يجعلها لا تسقط إفرازها الشمعي على المنضدة بالأسفل.

وجد "دنكر" أن المشاركين حاولوا تعليق الشمعة مباشرة في الحائط بالدبابيس، أو إلصاقها في الحائط عن طريق صهرها، وقليل جدًّا منهم فكروا في استخدام الصندوق من الداخل كحامل للشمعة

وتعليقه بالدبوس في الحائط.

كانت أفكار المشتركين " منصبة" على وظائف الصندوق التقليدية كحامل للدبابيس ولم يتخيلوه كحامل للشمعة، وبسبب إغفالهم للتفكير خارج الصندوق، لم يستطيعوا مجرد اعتباره صندوقًا! والأمر المثير للاهتمام هو أنه عند تقديم صندوق فارغ من الدبابيس للمشاركين ، ازداد احتمال حلهم للمشكلة بمقدار الضعف.

بالطبع فإن الثبات الوظيفي لا يتعلق بالأشياء فحسب، فيمكنه أيضًا التأثير على المفاهيم والخدمات.

كنت أدير ورشة عمل لصالح شركة كبيرة متعددة الجنسيات، والتي كانت تحتاج إلى ابتكار حلول لتحسين مستوى تفاعل بين فرعي الشركة في أمريكا وإنجلترا نظرًا لاختلاف التوقيت. كانت ورشة العمل في لندن وكان بها مجموعة من الموظفين الإنجليزيين والأمريكيين.

فكر الجميع في المشكلة لبعض الوقت ثم علقوا أفكارهم على الحائط، بينما كان الجميع يتفحصون الأفكار، لاحظت أن هناك فكرة كانت باعثة على الضحك لدى الجميع.

ألقيت نظرة عليها، فوجدتها تقول ببساطة: "يجب أن يستيقظ الأمريكيون مبكرًا". وعندما سألت أيًّا من الأفكار المطروحة تحمل إمكانية للنجاح، لم يشر أحد إلى هذه الفكرة. فقد اعتبرها الجميع مجرد مزحة، بل إنني واثق بأن من كتبها لم يتوقع أن تؤخذ على محمل الجد.

كانت فكرة أن مواعيد العمل القياسية من التاسعة إلى الخامسة مترسخة لدى الجميع؛ لذا فإنهم لم يعتبروها خيارًا قابلًا للتطبيق؛

لكن تخيل لو بدأ الأمريكيون العمل من السادسة صباحًا. إذا تم استقطاع الساعة المخصصة للغداء، فإنهم سينهون عملهم فعليًّا في الواحدة مساء كل يوم، ويرتاحون فترة ما بعد الظهيرة. فجأة لم يعد الأمر مجرد مزحة، بل أصبح حلًّا مناسبًا تمامًا.

كلنا نفكر في الأشياء بطرق معينة، وهذا هو السبب في أنه عندما تأتيك فكرة جديدة بسيطة غالبًا ما تسمع من يقول: "هذا أمر منطقي جدًّا؛ لِمَ لم يفكر أحد في ذلك من قبل؟". لم يفكروا فيها من قبل لأن كل شخص يحمل أفكاره الثابتة أينما ذهب.

ومن الأمثلة الكاشفة لذلك هي عبوات الكاتشاب المقلوبة. لماذا تطلبت وقتًا طويلًا لاختراعها؟ أعتقد أن السبب هو ترسخ فكرة فوهة الزجاجة التي يجب أن تكون إلى أعلى في أذهاننا، والحقيقة أن الغطاء يسمى أيضًا "بفوهة" الزجاجة ولكن هذه التسمية لا تفيد أحدًا. إن إضافة التحيز المعرفي إلى الثبات الوظيفي يعد ضربة لا شعورية مضاعفة.

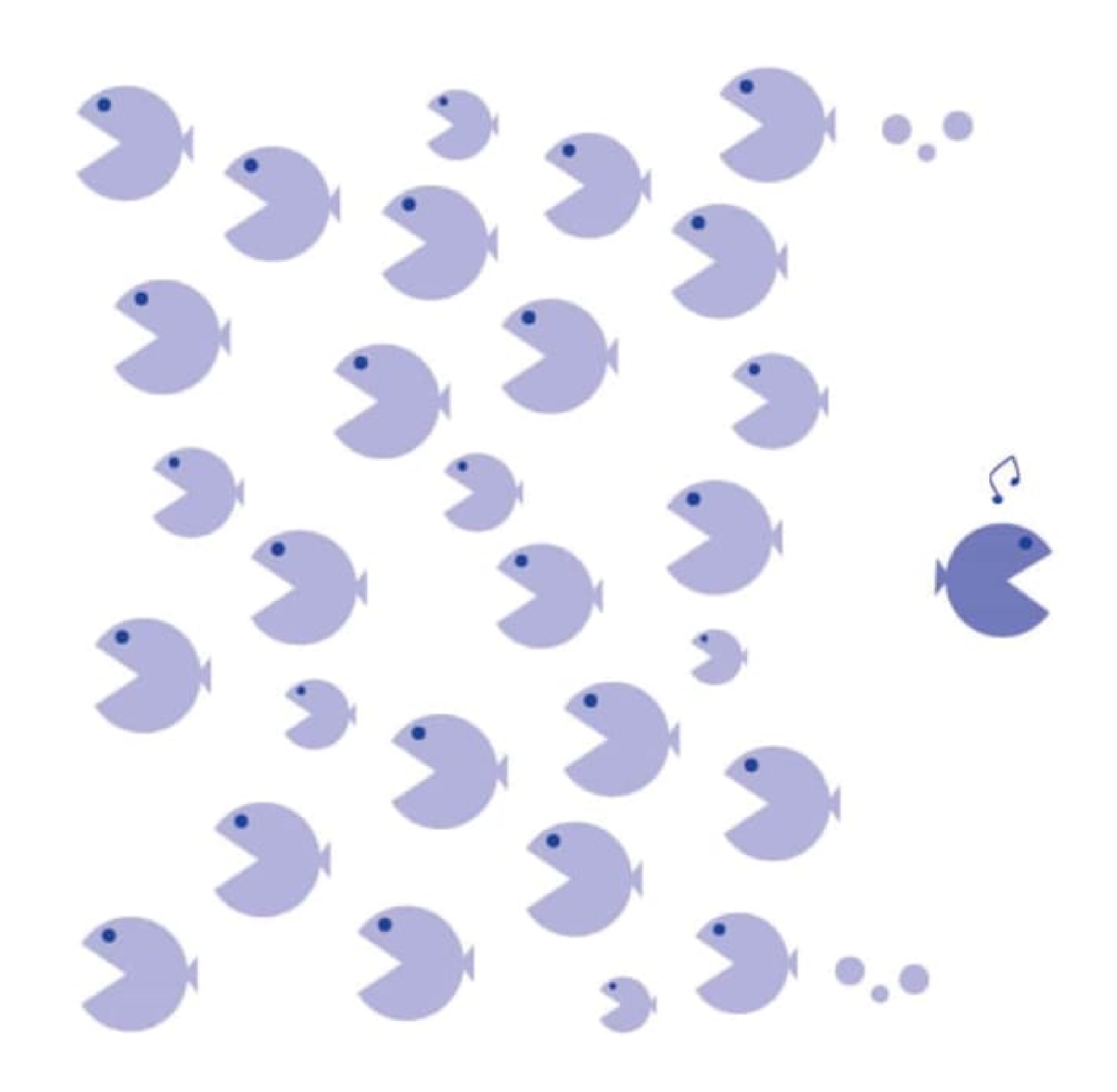
إذن ما الحل؟ حسنًا، أولا وقبل كل شيء، القيام بإنشاء مزيد من المسارات العصبية في عقلك. عندما تكون لديك مشكلة ويكون لديك الخيار بين أربعة حلول مختلفة بدلًا من حل واحد، يكون الاحتمال الأكثر ترجيحًا هو اتخاذ مسار جديد.

لكي تفكر بطريقة مختلفة، تصرف بطريقة مختلفة

الأمر المثير للاهتمام هو أن القيام بأي شيء جديد سيساعدك على تجنب الثبات الوظيفي في التفكير.

ما يهم حقًّا هو حداثة الفكرة لا مدى صلتها بالموضوع.

وعندما أرادت عالمة النفس الهولندية د. "سيمون ريتر" بجامعة "رادبود نبجمن" إثبات ذلك، قامت بوضع اختبارين.



في الاختبار الأول، ارتدى المشاركون سماعات تعمل بتقنية الواقع الافتراضي، وأمضوا ثلاث دقائق بداخل نسخة افتراضية من كافيتريا الجامعة في تأمل أحداث غير منطقية. على سبيل المثال، عندما اتجه المشاركون نحو حقيبة موضوعة على إحدى الطاولات، تقلص حجم الحقيبة، ولكن عند ابتعادهم عنها، كان حجمها يزداد.

أما الاختبار الثاني أجري بداخل الكافيتريا الحقيقية. يعد الإفطار الهولندي التقليدي، صدق أو لا تصدق، من الخبز والزبد مع رقائق

الشيكولاتة بالأعلى. وكما توقعت، فإن الطريقة النموذجية لإعداده هي وضع الزبد فوق الخبز ثم رش الشيكولاتة فوقهما.

لكـن مـا فعلتـه د. "ريتـر" هـو جعل المشـاركين يضـعون رقـائق الشيكولاتة فوق الطبق ثم يتبعون ذلك بالخبز المدهون بالزبد، بحيث يوجه الجزء المدهون بالزبد نحو الشيكولاتة. كان ذلك الإفطار لا يزال مكونًا من الخبز والزبد مع رقائق الشيكولاتة؛ ما تغير فقط هي طريقة تقديمه التي لم تكن قط تقليدية.

بعـد إجـراء كـلا الاختبـارين، خضـع المشـاركون لاختبـارات إبداعية تقليدية مثل: كم عدد الاستخدامات المختلفة التي يمكنك التفكير فيها للمكعبات المنزلية؟ وقد تبين أن مستوياتها الإبداعية ارتفعت بنسبة ١٥٪.

كمـا تبـين أيضًا أن نجاح التجربة كان يـرجع لكونها تجربة نشطة، فحــين مشـاهدتهم فـيلمًا مليئًا بالأحـداث الغريبـة بـداخل المقـهى الافتراضي لم ترتفع مستوياتهم الإبداعية على الإطلاق. لقد كانوا بحاجة إلى اختبار ذلك بأنفسهم بصورة فعلية لكي يصنعوا فارقًا.

الأمر يتعلق بالسعي وراء تلك الصدمة اللاشعورية البسيطة النابعة من الدهشة التي يتسبب فيها المنظور الجديد

الأمر يتعلق بالسعي وراء تلك الصدمة اللاشعورية البسيطة النابعة من الدهشة التي يتسبب فيها المنظور الجديد.

وهنـاك طـرق عـديدة للوصـول إلـى مرحلـة صـدمة تغـيير المنظـور الناتجة من تجربة شيء كل يوم بطريقة مختلفة.

وإليك مثالًا مثيرًا عن هذا من كتاب On Looking لمؤلفته الأمريكية "ألكسندرا هوروويتز". لقد قامت بالتجول حول بيتها إحدى عشرة مرة، وفي كل مرة كانت تصطحب رفيقًا مختلفًا.

إنها أرادت أن ترى هذه النزهة المألوفة جدًّا التي قامت بها كل يوم من منظور مختلف، فكل جولة كانت تبدل من محيطها المألوف وتساعدها على رؤيته بطريقة جديدة حديثة ومثيرة.

فقد قام مهندس للصوت بتحويل ضوضاء المدينة إلى جلبة لها مذاقها المميز. كل صوت كان يبدو ممتعًا بطريقته الخاصة، وساعدها مشتغل بالطباعة على التوقف عن قراءة الإشارات والنظر إليها بدلًا من ذلك، ما أدى إلى استرخاء منطقة اللغويات في عقلها ونشاط منطقة التعرف على الأشكال، ومن خلال الطريقة التي كان ينظر بها جيولوجي إلى المدينة، لم تعد منظومة عقيمة "من صنع الإنسان"، بل نظامًا بيئيًّا مزدهرًا بالحياة التي لن تعاش سوى مرة واحدة.

بتغيير نظرتك، يمكن أن يصبح العادي استثنائيًّا مرة أخرى.

لكن لا تظن أنه يتحتم عليك الانتظار حتى تغادر مكتبك. تقول د. "ريتر": "ابدأ جلسة عصف ذهني بشيء غير متوقع، وسوف تجد أنه من الأسهل على المشاركين أن يفكروا خارج الصندوق".

إذا أردت أن تبدأ خلاياك العصبية في إنشاء مسارات جديدة، فإنك بحاجة إلى التواصل مع العالم بطريقة جديدة.

إذا أردت أن تبدأ خلاياك العصبية في إنشاء مسارات جديدة، فإنك بحاجة إلى التواصل مع العالم بطريقة جديدة



٣١

لا تحاول إرغام نفسك على التوصل إلى أفكار جيدة

"لا شيء أكثر خطورة من الفكرة عندما لا تملك سواها".

إميل شارتييه

القاعدة الأولى للتوصل إلى أفكار جيدة تقول: لا تحاول إرغام نفسك على التوصل إلى أفكار جيدة.

المهم هو التوصل إلى أفكار وحسب. عندما لا تكون لديك سوى فكرة

واحدة فأنت لا تعرف مدى جدواها، ويمكن الحكم عليها فقط في حال كانت لديك أفكار كثيرة تقارنها بها.

قال المؤلف ورجل الأعمال "سيث جودين": "سألني أحد الأشخاص من أين أحصل على أفكاري الجيدة، شارحًا لي أنه يحتاج إلى شهر أو شهرين لكي يحظى بفكرة، في حين أنه يبدو أنني أحظى بما هو أكثر من ذلك. سألته كم عدد الأفكار السيئة التي تأتيه في الشهر. صمت برهة ثم أجاب: "ولا واحدة"".

القاعدة الأولى للتوصل إلى أفكار جيدة تقول: لا تحاول إرغام نفسك على التوصل إلى أفكار جيدة

عندما تقع تحت ضغط التفكير في فكرة "رائعة"، فإنك تقوم بالحكم على أفكارك قبل تسجيلها.

قال أسطورة الدعاية الأمريكي "جورج لويس" إنه طالب جميع من في إدارته بالإتيان بفكرة رائعة لاجتذاب أحد العملاء. عاد بعد ساعة ولم يحظ أحد بأية فكرة؛ لذلك قال: "حسنًا، ائتوني بعشرين فكرة". عاد بعد ساعة ووجد أن كلًّا منهم صار جاهزًا بعشرين فكرة، بعضها كان جيدًا وبعضها كان سيئًا، ولكنهم نجحوا جميعًا في التوصل إلى عشرين فكرة.

لا يعمينك الشغف

إن عدم امتلاك ما يكفي من القدرة على إصدار الأحكام لا يقل سوءًا عن التسرع في الحكم، فعندما تأتيك فكرة فإنك تصير شغوفًا بها وتتوقف عن التفكير السليم.

ربما تكون فكرة عظيمة، ولكن من المحتمل ألا تكون كذلك. عادة ما تكون الأفكار التي تتوصل إليها بعد جهد في حل المشكلة هي الأفضل. جرِّب ألا تستغرقك فكرة واحدة. فقط دوِّنها وتابع التفكير.

غذِّ عقلك

عند تدوينك كل فكرة، فإن هذا لا يعني تسجيلها على الورقة فحسب؛ بل في ذهنك كذلك، وليس المقصود من ذلك تذكرك فقط لهذه الفكرة على وجه الخصوص، ولكن جعلها مادة لابتكار أفكار أخرى.

لقد تحدث "أينشتاين" عن الأفكار التي تنتج عن "اللعب التوافقي" كما ذكر "ستيف جوبز" أن: "الإبداع هو مجرد ربط الأشياء ببعضها"؛ لذا كلما كانت لديك أفكار بشأن مشكلة، كان مزيج الأفكار الذي تحصل عليه أكثر تشويقًا.

إن الكاتب "جيمس ألتوشر" ابتكر مفهوم تقوية القدرة على توليد الأفكار عن طريق الإتيان بعشر أفكار يوميًّا. في كل يوم كان يختار موضوعا مختلفا؛ مثل: " عشرة أعمال تجارية يمكنني افتتاحها"، أو "عشر طرق لتوفير مزيد من وقت الفراغ"، أو "عشر طرق لجعل وقت الذهاب إلى العمل أكثر متعة"، وأهم ما في الأمر هو أن تجبر نفسك على توليد عشر أفكار. وعلى حد قوله، فإن أول ثلاث أفكار سوف تكون سهلة جدًّا، ولكن ما سيتبع ذلك سيكون بالغ الصعوبة.

أعتقد أنها فكرة عظيمة وبالفعل أوصي بها، وبالنسبة إلى هذا التمرين، فإنَّ الأمر لا يتعلق بالكيف، بل بالكم. إنه يحررك من الضغط الناجم عن الالتزام بالحصول على أفكار جيدة، سوف تجد أنك بالتوصل إلى الكثير من الأفكار ستبدأ تلقائيًّا في ابتكار أفكار شائقة.

ما يهم حقًّا هو الأفكار الأخيرة. فسواء كانت أفكارًا جيدة أو سيئة، فإن الجهد الذي تبذله فيها هو الذي سيمنحك عقلًا أكثر إبداعًا. كما يحدث في صالة الألعاب الرياضية، فإن آخر مجموعة من تمارين تقوية العضلات هي التي تكافح للقيام بها مقارنة بأول مجموعة، ولكن هذه هي التمارين الأكثر فائدة. على حد تعبير الراحلة العظيمة "مايا أنجلو": "لا يمكنك استنفاد الإبداع. فكلما استخدمته، ازداد".



فكِّر مثل الأطفال

"كل طفل فنان، والمشكلة هي كيفية الحفاظ على الفنان بداخلنا بعد أن نكبر".

بابلو بيكاسو

يتردد دائمًا أنه لو أردنا أن نصبح مبدعين فإننا نحتاج للتفكير مثل الأطفال. حسنًا الآن هناك دليل علمي يدعم هذه المقولة.

في دراسة أجريت في جامعة شمال "داكوتا"، تبين أن سر اكتشاف الطفل الذي بداخلك لا يتعلق بإطلاق العنان للرجال في أن يصبحوا أكثر غلظة، أو للنساء في أن يصبحن أكثر لطفًا ونعومة - مثلما كنا نفكر قديمًا؛ ولكن الأمر هو ببساطة تخيل نفسك مثلما كنت وأنت طفل.

من أجل إجراء هذه الدراسة تم تقسيم مجموعة من طلبة الجامعة إلى مجموعتين؛ فلقد طلبوا من المجموعة الأولى كتابة مقال قصير: "تخيل أن الدراسة ألغيت اليوم. ماذا ستفعل وبماذا ستفكر وتشعر؟". طلب من المجموعة الثانية أن يكتبوا مقالًا مشابهًا، ولكن بإجابة سؤال مختلف: "تخيل أن عمرك سبع سنوات والمدرسة ألغيت اليوم. ماذا ستفعل وبماذا ستفكر وتشعر؟".

بعد حوالي خمس دقائق من الكتابة، طلب من كل مشترك حل نسخة من اختبار "تورانس" للتفكير الإبداعي، وما اكتشفوه هو أن الطلبة الذين تخيلوا أن عمرهم سبع سنوات، أظهروا مستويات عالية جدًّا من الابتكار في التفكير.

ببساطة، إن تخيل نفسك طفلًا يبلغ من العمر سبع سنوات يتمتع بالتفكير الحر، يمكنه أن يجعلك أكثر إبداعًا.

البسكويت	الكربوهيدرات بالجرام
كافلي - ٢ قطعة	١٦
كعك الأرز - ٣ قطع	١٢٣
ريفيتا - ٢ قطعة	١٦
شطيرة فيتا ويت حجم ٣	٢٥
بسكويت الماء - ٣ قطع	٢٨

لكي نكون متفتحين فعليًا في تفكيرنا، نحتاج إلى أن نكون محددين بفترة عمرية.

في الدراسة التي أجريت في جامعة جنوب "داكوتا"، لم يطلب من الطلاب تخيل أنفسهم أطفالًا بشكل عام؛ بل طلب منهم تخيل أنهم في "السابعة من عمرهم"؛ فهذا القدر من التحديد يساعد على تركيز العقل ويساعدك على التحرر من أية عقبات لا شعورية في تفكيرك.

وما يعد مثيرًا للاهتمام بالنسبة إلى هذه الدراسة هو أن الأشخاص الذين حققوا أفضل معدل في تطور القدرات الإبداعية كانوا الأكثر انطوائية، أي الأكثر قلقًا من التعرض للانتقاد والوقوع في الخطأ.

إن التفكير بعقلية طفل في السابعة يعطيك الحق في ارتكاب الأخطاء، فبدون هذا القيد الذي يضطرك إلى التوصل إلى الحل "الأصح" أو "الأفضل"، نصبح أحرارا في إطلاق العنان لخيالنا.

والمشكلة هي أنه بدءا من مرحلة الدراسة، يحمَّل الشخص بعبء كبير في أن يصير "الأفضل". لذا يعتقد السير "كين روبنسون"،

والذي حصل الفيديو التحفيزي الذي قدمه على موقع "تيد" بعنوان: "هل تقتل المدارس الإبداع" على أعلى نسبة مشاهدة حيث تجاوز ٣٤ مليون مشاهدة، أن هناك مدارس عديدة تقتل الإبداع بسبب معاقبة الأطفال على أخطائهم، ويقول: "إذا لم تكن مهيأ للوقوع في الخطأ، فلن تبتكر أي شيء إبداعي".

وفي الوقت الحالي، تلعب وسائل التواصل الاجتماعي دورًا محوريًا في حياة الكثيرين، ما يزيد من عبء التكيف، وكون المرء محبوبًا من عدمه هي مجرد طريقة جديدة للتعبير عما هو صحيح أو خطأ.

وفي أيامنا الحالية لا يقتصر انتقاد كل من الصغار والكبار على يد أصدقائهم وعائلاتهم فحسب، بل يمتد الأمر ليشمل العالم بأكمله.

وهذا الضغط الناتج عن الرغبة في التكيف، سواء بوعي أو بدون وعي له تأثير كبير على مدى إبداعنا.

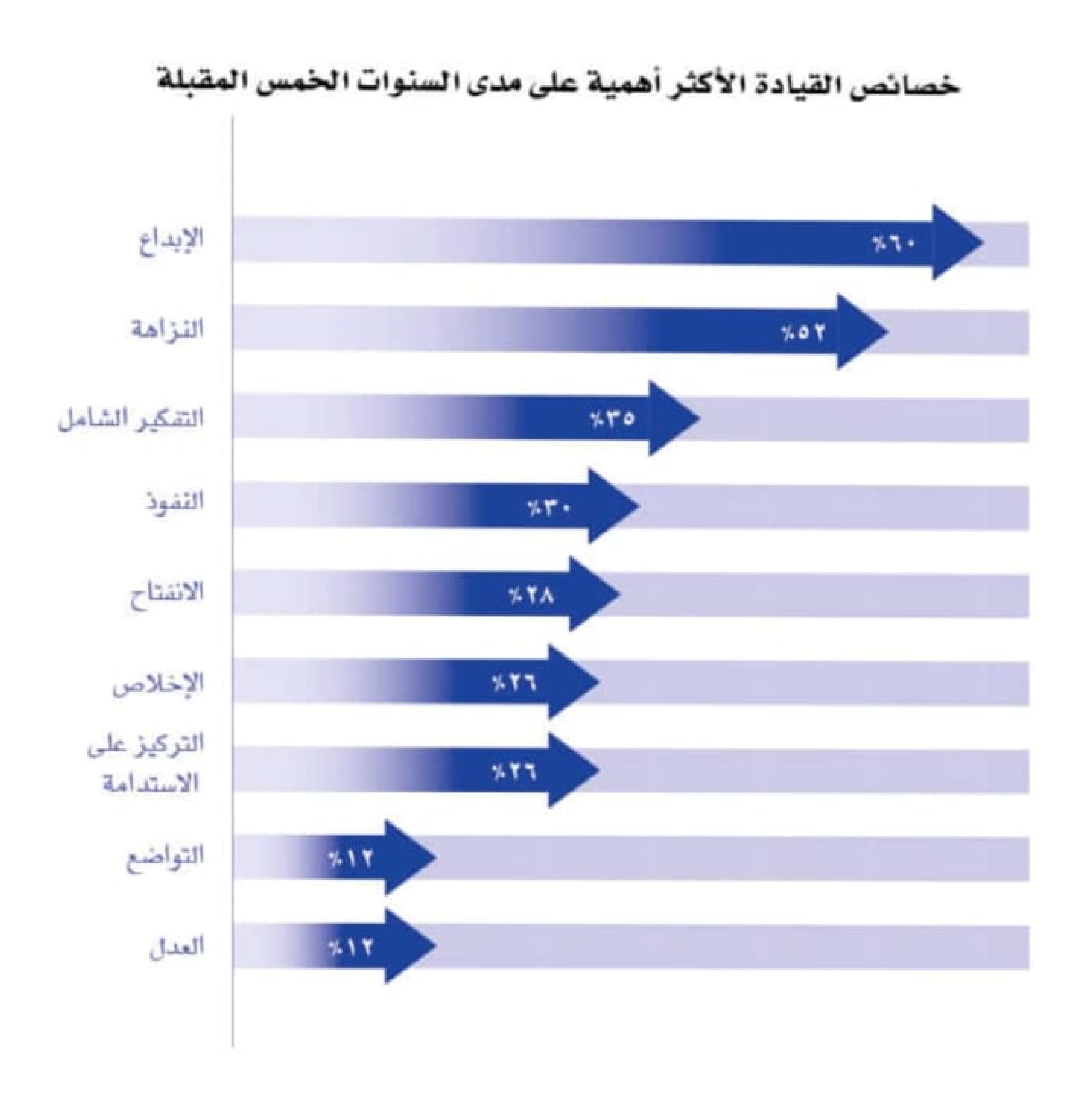
كل عام يجتاز آلاف من الناس حول العالم اختبار "تورانس" الإبداعي واختبارات الذكاء، وعادة ما تتقدم النتيجة بمقدار عشر نقاط مع تتابع الأجيال. هذا الارتفاع في القدرات في كلا الاختبارين الفكري والإبداعي يرتبط بظاهرة تسمى تأثير "فلين".

يمكن أن تعرف أكثر عن هذا الموضوع في محاضرة "تيد" التي يقدمها "جيمس فلاين": "لماذا يفوق معدل ذكائنا معدل ذكاء أجدادنا؟"، وباتخاذ الأمريكيين مثالًا، في عام ١٩٠٠، مارس ٣٪ من الناس فقط مهنًا كانت تعتبر "مطلبًا معرفيًا". واليوم زادت النسبة إلى ٣٥٪، وتعلمنا جميعًا أن نصير أكثر مرونة في طريقة تفكيرنا في المشكلات.

وهكذا استمرت معدلات الذكاء والإبداع في الارتفاع كما هو متوقع

حتى عام ١٩٩٠، وفي عام ١٩٩٠ بينما كانت معدلات الذكاء مستمرة في الارتفاع، بدأت نتائج اختبار "تورانس" في الانخفاض.

حلل "كيونج هي كيم" من جامعة "وليام آند ماري" في "فرجينيا" حوالي ٣٠٠٠٠٠ نتيجة خاصة باختبار "تورانس" ما بين أطفال وبالغين. منذ عام ١٩٩٠ لاحظ أن معدلات الإبداع تنخفض ببطء وبشكل مستمر، وقال بشأن ذلك: "الأمر واضح جدًّا، والانخفاض ملحوظ". هذا الانخفاض في النتيجة ملحوظ خاصة لدى أطفال المدارس.



أعتقد أنها ليست مصادفة أن آلة ضغط الأقران، أو ما يعرف

"بالإنترنت" ، جذبت بالفعل الوعي العام في فترة التسعينيات، فبحلول منتصف التسعينيات كان الإنترنت ينمو بنسبة ١٠٠٪ سنويًّا.

ولكن من دواعي الدهشة، بينما أصبحنا أقل إبداعًا، زادت أهميته لدينا. انظر إلى تلك الدراسة التي طبقتها شركة "آي بي إم" في عام ٢٠١٠ على ١٥٠٠ مدير تنفيذي من ٦٠ دولة و٣٣ صناعة حول العالم. كان ما اعتبروه أهم ميزة للقيادة هو - الإبداع.

ويظهر جليًّا أنه نموذج إحصائي واقعي تم إجراؤه على رؤساء أعمال عمليين. وكانت أدنى نسبة هي الخاصة بالتواضع والعدل حيث بلغت ١٢٪.

لذا كلما قدرنا الإبداع أكثر وأكثر، ازدادت صعوبة تفادي مخاوفنا من الوقوع في الخطأ.

وهذا هو سبب أهمية تمرين "فكِّر كطفل في السابعة من عمره". يعتقد بشكل عام أن ضغط مجموعات الأقران يحدث في عمر التاسعة؛ لذا عن طريق التفكير كطفل في السابعة، نعود إلى الوقت الذي لا يحكم علينا أحد فيه، عندما كان بإمكاننا أن نخطئ ولا ينتقدنا الآخرون.

لذا في المرة القادمة التي تجمع فيها عددا من الأشخاص لحل مشكلة، لِمَ لا تضع وعاءً كبيرًا من الحلوى في منتصف المائدة (وهي أفضل طريقة لإطلاق العنان للطفل ذي الأعوام السبعة الذي بداخلك)، واطلب من كل شخص أن يدون أفكاره بالطريقة التي يمكنه حل المشكلة بها وهو في عمر السابعة. حتى لو لم يتأت الحل عبر هذه الفكرة، فهي بالتأكيد ستضع عقول الجميع في إطار أكثر إبداعًا.

السكريات	الكربوهيدرات بالجرام
ملعقة صغيرة جلوكوز	٧.٩
ملعقة صغيرة عسل نحل	٨.٢
ملعقة صغيرة عسل أسود	٥.٥
ملعقة صغيرة سكر بني	٩.٧
ملعقة صغيرة سكر أبيض	١٠

ومن المؤكد أنك لا ترغب في إيجاد حل لمشكلتك من ابتكار أطفال حقيقيين في عمر السابعة، فهذا من شأنه أن يحدث فوضى عارمة. أنت تحتاج إلى أشخاص بالغين، يجمعون بين الخبرة وبين الاتصال بالفطرة الصريحة والفضولية لطفل في السابعة من عمره.

وكما كتب "شارل بودلير" في كتابه *The Painter of Modern Life*: "العبقرية ليست إلا طفولة تمت استعادتها بالإرادة، وهي طفولة صارت مجهزة الآن بالأدوات الصناعية المادية للتعبير عن نفسها، وذلك بمساعدة العقل التحليلي الذي يمكنها من تنظيم خبرات المرء التي تم اكتسابها بصورة لا شعورية".

إذا استطعت أن توفر غرفة ممتلئة بالبالغين الذين يفكرون بعقلية طفل ذي سبع سنوات، فسوف تجد نفسك محاطًا بمجموعة لا تقلق بشأن تقييم أفكارها، أو رأي المدير، والأهم أنك ستحظى بغرفة ممتلئة بأشخاص يريدون أن يصبحوا مبدعين وليسوا ناقدين.

لا تضع نقطة النهاية

"عندما تجد نفسك تكتب بمهارة، توقف عن الكتابة".

إرنست هيمنجواي

عندما يتعلق الأمر بكتابة أو إبداع أي عمل، يتحدث الناس دائمًا عن الخوف من صفحة الورق الفارغة.

والحقيقة أنه ليس خوفًا من الورق، ما لم تكن تعاني فوبيا الورق.

إنه الخوف من العقل الفارغ.

توجد طريقة سهلة تستطيع بها تجنب الوصول إلى هذه الحالة. عندما تجلس للعمل على مشروع ما، لا تضع نقطة نهاية.

ولنقل على سبيل المثال، إنك تكتب مستند عمل طويلًا، تكون الرغبة الطبيعية هي التوقف عندما تجد النهاية الطبيعية: في نهاية فكرة، أو على الأقل في نهاية فقرة.

حينما تضع اللمسات النهائية على النص وتتركه منمقًا ومنظمًا للغد، تكمن المشكلة في أن إنهاء مشروعك بهذه الطريقة يهيئ عقلك للاسترخاء وهذا هو آخر شيء تريده.

قد يكون المشروع لا يزال في المنتصف، ولكن بالنسبة لعقلك، فإنه صار قديمًا ومنتهيًا، وفي اليوم التالي عندما تعود إليه ، ستجد أنك تبدأ العمل عليه من جديد.

أنت تحتاج لأن تجعل عقلك ينشغل مرة أخرى بالمشروع ويمكن أن يكون هذا عملًا شاقًا. لا يمكنك حقًا استيعاب تلك الفكرة التي بدت

واضحة جداً الليلة الماضية، وهذا لأنها لا تأتي بسهولة، فتصاب بحبسة الكاتب ما قد يشكك في قدراتك الخاصة، وينصرف انتباهك بسبب الرسائل الإلكترونية، وعندما تعود إلى الفكرة فيما بعد، يظهر أن التفكير فيها مهمة أكثر صعوبة.

بروتين حيواني (دهني أو خالٍ من الدهون)	الكربوهيدرات بالجرام
سمك طازج أو معلب، لحوم حمراء، لحم الضأن، دواجن، بيض	١ إلى لا شيء
رخويات نيئة ومعلبة - ٩٠ جرامًا	٢
كوب سلطعون معلب	٢
أصابع السمك، مفتتة، مجمدة ٤	١٦
نصف كوب محار	٤
أطعمة متنوعة	**الكربوهيدرات بالجرام**
ملعقة صغيرة فلفل أسود	٠.٥
ملعقة كبيرة خل التفاح	١
ملعقة صغيرة قرفة	٢
ملعقة صغيرة من بودرة الكاري	١
ملعقة صغيرة من بودرة الثوم	٢
خيار مخلل متوسط الحجم	١
خيار مخلل حلو متوسط الحجم	٥
ملعقة كبيرة من مربى الفاكهة	١٨
٢٥ جرام توابل ميسو	٨
ملعقة صغيرة من بودرة المسطردة	لا يوجد
ملعقة صغيرة من بودرة البصل	٢
ملعقة صغيرة من المردقوش	١
ملعقة صغيرة من البابريكا	١
ملعقة كبيرة من البهار أو الصلصة الحارة	٥
كوب شوربة طماطم معلبة	٣٣
أطعمة متنوعة	**الكربوهيدرات بالجرام**
كوب من معجون الطماطم	٤٩
ملعقة كبيرة من صلصة الطماطم	٢.٥

اختراق عقل الكاتب

حسنًا، أعطانا الكاتب "إرنست همينجواي" حلًّا لهذه المشكلة. كان إذا

أراد التوقف عن الكتابة، فإنه لا يفعل ذلك عند وصوله إلى نقطة النهاية البارعة التقليدية عند نهاية الفصل أو حتى الفقرة. بل كان يفضل ترك كتابته عند موقف حاد لا يمكن تجاهله؛ لذا كان يفضل دائمًا التوقف في منتصف الجملة.

هذا ما قاله بشأن التمرين: "استمر في الكتابة وأنت ما زلت ممتلئًا بالأفكار وعالمًا بما سيحدث بعد ذلك، ثم توقف وحاول أن تنتظر إلى اليوم التالي وحينها عد إلى الكتابة مرة أخرى".

أولًا وبوضوح شديد، بتوقفك عالمًا ما تريد كتابته فيما بعد، يسهل كثيرًا من استئناف العمل في اليوم التالي.

والشيء الأكثر أهمية، أنك تشغل عقلك وتربطه بالمشروع، فالعقل لا يحب الأعمال غير المنتهية؛ لذا فإن توقفك في منتصف الجملة يجعلك تحافظ على انشغال العقل بها، وهذا هو ما كان يعنيه "إرنست هيمنجواي" حينما قال: " توقف وحاول أن تنتظر إلى اليوم التالي وحينها عد إلى الكتابة مرة أخرى". عندئذ يكون عقلك متشوقًا حقًّا لاستئناف هذا العمل.

والأفضل من ذلك أنه عندما تتوقف عن العمل، لا يتوقف عقلك الباطن. بل سيستمر في التفكير فيه؛ لذا فعندما تجلس للكتابة، فإنك لن تعرف ماذا تكتب فحسب، بل ستبدأ الأفكار الجديدة في التولد من عقلك الباطن.

مؤكد أن أصعب شيء هو أن تتوقف عن الكتابة وهي تسير بشكل جيد؛ لأنك تريد أن تستفيد بأكبر قدر ممكن من الوقت، ولكي تفعل ذلك عليك أن تكون صارمًا مع نفسك. حدِّد زمنًا أو عددًا من الكلمات وتوقف بعدها.

وقد ورث "إرنست هيمنجواي" طريقته في الكتابة إلى كاتب آخر وهو "روالد دال"، الذي تحدث عن الأمر كالآتي: "أجبر نفسك على التوقف، اترك قلمك وغادر المكان. وقتها لن تطيق الانتظار حتى تستأنف عملك مجددا لأنك تعرف ما تريد قوله تاليًا وهذا أمر لطيف، وعليك محاولة القيام بذلك .... إذا توقفت وأنت تعاني حبسة الكاتب، إذن أنت في ورطة!".

الأمر حقًّا بسيط.

عندما تجد نفسك تكتب بمهارة، توقف عن الكتابة.

٣٤

أطلق أسماء على مشاعرك

"إن بداية الحكمة هي أن تدعو الأشياء بأسمائها".

حكمة صينية

"أنت تحتاج إلى التواصل مع مشاعرك" جملة تسمعها كثيرًا هذه الأيام، فيما يتعلق بنموك كفرد.

ولكن هل تحتاج حقًّا إلى ذلك؟

توجد مشاعر كثيرة لا أريد التواصل معها: الترهيب، والخوف، والخطر، والوحدة، والحزن، والغضب، والاستياء، والتعاسة، وسيطرة الآخرين، والإهانة ... يمكنني أن أسترسل في الحديث عن زيارتي إلى الطبيب، لكنني لن أفعل.

الحقيقة هي أن هناك مشاعر كثيرة لها تأثير طاغ علينا؛ ولكن

مشاعرنا موجودة لكي تساعدنا. نحن نحتاج إلى مشاعرنا لكي توجهنا إلى المخاطر والظروف التي نجابهها من الداخل والخارج؛ ولكن كلما طغت مشاعرنا، سيطرت علينا فلا نستطيع العمل بشكل ملائم.

ولكن هناك أسلوبًا بسيطًا يمكن أن يساعد حقًّا على التخلص من المشاعر السلبية، وهو إطلاق اسم على أي مشاعر قد تواجهها. لا أعني أن تعطي كل نوع من المشاعر اسمًا للتدليل: "هذا هو شعوري بالخطر، وقد أسميته "نورمان"". لا، فما أقصده هو أنه عندما تشعر بسطوة مشاعر معينة عليك، أطلق اسمًا عليها.



وبالطبع، إن كنت بصحبة شخص آخر، فلا تتفوه بالاسم بصوت مرتفع، لكن إن كنت وحدك، فإن نطق تلك الكلمة بصوت مرتفع يمكن أن يعطيها مزيدًا من السُّلطة.



على سبيل المثال، إذا أخبرك أحدهم بأنه لا يعجبه ما ترتديه، ربما تحتاج لأن تقول: "أشعر بالإهانة"، أو إذا قطع عليك أحد الطريق وأنت تقود، يفترض أن تقول: "أشعر بالغضب".

هذا ليس مجرد نوع جديد من الهراء؛ بل هو مدعوم بعلم حقيقي، فلقد اكتشف الباحثون مؤخرًا أن ربط كلمة ما بمشاعرنا المؤلمة يعد طريقة فعالة للحد من تأثير تلك المشاعر، وفي سلسلة من الدراسات لعالم النفس د. "ماثيو ليبرمان" الأستاذ بجامعة كاليفورنيا، تبين أن المشاركين في الدراسة ممن وضعوا عناوين لمشاعرهم مثل "الغضب" أو "الخوف"، أدى ذلك من نشاط لوزتهم الدماغية، وهي المنطقة في المخ التي تتحكم في الاستجابة إما بالمواجهة أو بالهروب، كما ازداد النشاط لدى هؤلاء الأفراد في الجزء الأيمن من

القشرة ما قبل الجبهية الظهرية الوحشية، أي منطقة التفكير في المخ.

إن عنونة مشاعرهم تنقلهم من حالة المشاعر إلى حالة التفكير، وفجأة يغير عقلك تركيزه من الشعور "بالغضب" إلى كلمة "الغضب".

يقول "ليبرمان" شارحًا: "بالطريقة نفسها التي تضغط بها على المكابح وأنت تقود إذا رأيت إشارة صفراء، فعندما تضع مشاعر في كلمات، فأنت تكبح ردود أفعالك العاطفية".

كما أجرت د. "كاترينا كيركانسكي" بالتعاون مع زملائها في جامعة "كاليفورنيا"، دراسة أخرى حول تأثير المسميات على الحد من المشاعر السلبية.

حيث أرادوا اكتشاف إن كان استخدام الناس للغة يمكن أن يساعد على معالجة الفوبيا والمخاوف اللاعقلانية من الأشياء، وفي تطبيق اختبارهم، استخدموا الخوف من العناكب.

قام الباحثون بتقسيم الخاضعين للدراسة إلى ثلاث مجموعات: طُلب من أول مجموعة وضع عناوين شفهية لمشاعرهم السلبية (تأثير العنونة). أما المجموعة الثانية فكان عليهم استبدال عبارات محايدة (إعادة التقييم) بمشاعرهم السلبية، وأخيرًا كانت مهمة المجموعة الثالثة هي تكوين جملة حول شيء مألوف لا صلة له بتلك المشاعر (الإلهاء).

وقام الباحثون بقياس النتائج بطريقتين: أول طريقة كانت الموصلية الجلدية (يصبح الجلد موصلًا أفضل للكهرباء عندما لا يحدث تحفيز فسيولوجي خارجي أو داخلي). والمقياس الثاني كان عبارة عن تقديم المشاركين تقريرًا ذاتيًا عن خوفهم قياسًا على ميزان مدرج

من صفر إلى مائة بدءًا من "لا أشعر بالخوف" إلى "أشعر بالخوف الشديد".

بالنسبة إلى التقرير الشخصي عن شعور المشاركين، كان هناك اختلاف طفيف جدًّا بين المجموعات الثلاث، بينما في الاختبار الفسيولوجي، أظهرت المجموعة التي عبرت شفهيًّا عن خوفها، أكبر معدل للانخفاض في الاستجابة الموصلية الجلدية. قالت د. "كيركانسكي" إن ذلك قد يرجع إلى أن الأفراد لا يتوقعون الشعور بمخاوف أقل بعد عنونتهم للمشاعر السلبية.

بالطبع لن تختفي مشاعرك، وأنت لا تريدها أن تختفي، فهي تلعب دورًا مهمًّا في مساعدتنا على فهم البشر والمواقف والتجارب والتعامل معها. لكن تسمية المشاعر يمكنها المساعدة على تلطيف حدة المشاعر السلبية ومنعنا من القيام برد فعل متهور، أو الانغماس في المشاعر السلبية، أو العدوانية، ما يؤدي إلى نتائج عكسية.

إن تسمية المشاعر يمكنها المساعدة على تلطيف حدة المشاعر السلبية

أنت وأنا

كنت أكتب في مكتبي بالمنزل في المساء، وخرجت لتناول العشاء وعندما عدت إلى المكتب، أضأت المصباح ورأيت عنكبوتًا كبيرًا على الحائط. لم أقل: "أشعر بالخوف" لأنني لا أخاف من العناكب، لكن الأمر كان غريبًا جدًّا. توقعت أن أستدير لأجد باحثًا يرتدي معطفًا أبيض ويجلس في زاوية الغرفة ويمسك بلوح الكتابة.

لكن لو كنت أخشى العناكب، سيكون من الأفضل أن أقول لنفسي: "لا

ينبغي أن تدعه يصل إليه" بدلًا من "لن أدعه يصل إليَّ".

هذا هو كشفي التالي في دراستي حول "التحدث إلى النفس".

عندما تدلي بحديث تحفيزي داخل عقلك (وهذا ما يفعله ٩٦٪ من البالغين)، فإن استخدام لفظة "أنت" بدلًا من "أنا" سيؤدي إلى أداء أفضل؛ لذا بدلًا من أن تقول لنفسك "بإمكاني القيام بذلك"، ينبغي أن تقول: "بإمكانك القيام بذلك".

أجرت كل من "ساندا دولكوس" بجامعة "إلينوي" في "إربانا - شامبين" و "دولوريس الباراسين" بجامعة "بنسلفانيا"، سلسلة من الاختبارات حول هذا الموضوع.

عندما تدلي بحديث تحفيزي داخل عقلك (وهذا ما يفعله ٩٦% من البالغين)، فإن استخدام لفظة "أنت" بدلًا من "أنا" سيؤدي إلى أداء أفضل

في أول تجربة، طلبوا من ٩٥ خريجًا تخيل أنهم شخصيات في رسم هزلي، وأمام كل شخصية اختيار، وطلب منهم أن يسجلوا النصيحة التي يعطونها لأنفسهم للقيام بهذا الاختيار، حيث طلب من نصفهم استخدام لفظة "أنا" في تعليماتهم بينما طلب من النصف الآخر استخدام لفظة "أنت".

بعد ذلك، طلب من المشاركين حل تمارين على إعادة ترتيب الأحرف، وهؤلاء الذين استخدموا لفظة "أنت" في نصيحتهم إلى شخصياتهم قاموا بحل مزيد من التمارين بالنسبة إلى من استخدموا لفظة "أنا".



كما تم إجراء اختبار طُلب فيه من ١٣٥ طالبًا في قسم علم النفس كتابة نصيحة موجهة إلى أنفسهم حول ممارسة الرياضة خلال الأسبوعين القادمين. وقد خطط الطلاب الذين استخدموا لفظة "أنت" في نصيحتهم، القيام بالمزيد من التمارين خلال هذين الأسبوعين، وأيضا أظهروا مزيدًا من التصرفات الإيجابية تجاه التمارين مقارنة بالطلاب الذين استخدموا صيغة المتكلم.

وفي دراسة أخرى، أجراها "إيثان كروس" في جامعة "ميتشيجان"، قيل للمشتركين إن عليهم إلقاء خطاب أمام منصة قضاة عما يرونه السبب وراء كونهم مؤهلين للعمل في وظيفة أحلامهم. وكان عليهم إلقاؤه خلال خمس دقائق بدون تسجيل ملاحظات.

وكشفت الدراسة عن أن الذين قاموا بإلقاء الخطاب بالرغم من توترهم مستخدمين لفظة "أنت" بدلًا من "أنا" كان أداؤهم أفضل

وكانوا أقل عرضة للقلق. يقول "إيثان كروس": "عندما يستخدم الناس ضمير المخاطب، فإن هذا يتيح لهم منح أنفسهم تعليقات موضوعية ومفيدة".

إذن ماذا وراء تأثير لفظة "أنت"؟ أوضح الباحثون أن مخاطبة النفس بضمير المخاطب ربما يكون له هذا التأثير المفيد لأنه يشير إلى ذكريات تلقي الدعم والتشجيع من الآخرين، خاصة في مرحلة الطفولة.

أعتقد أنك عندما تقول "أنا"، يكون ذلك بمثابة تحد لنفسك، في حين عندما تقول "أنت"، فإن ذلك يمنحك مزيدًا من الدعم ويؤدي إلى ترسيخ الثقة.

حان الوقت للفضفضة

هل وجدت نفسك من قبل تمشي في ممر بالسوبر ماركت، تبحث عن غرض محدد، بينما تتمتم باسم المنتج في الوقت نفسه؟ حسنًا، مهما يكن تفكير المتسوقين الآخرين بك، فأنت بالفعل تستخدم أداة معرفية مفيدة جدًّا.

وأظهر البحث السابق أن الكلام الموجه للذات يمكن أن يساعد على توجيه تصرفات الأطفال، مثل ربط رباط الحذاء أو المهام الأخرى التدريجية. في حين اكتشف كل من "جاري لوبيان" و "دانيال سوينجلي" من جامعة "ويسكونسن" أن الأمر نفسه ينطبق على البالغين.

ما دمت تعرف الشكل الذي يبدو عليه الشيء، فإن نطقت باسمه عاليًا، فإنه يمكن أن يسرع ذلك من عملية البحث عنه.

في إحدى التجارب، عُرض على المتطوعين ٢٠ صورة لأغراض متنوعة وطلب منهم البحث عن صورة محددة، كصورة موزة. طلب من نصف الخاضعين للتجربة تكرار اسم ما يبحثون عنه بصوت مرتفع ؛ ومن النصف الآخر التزام الصمت.

وجد الباحثون أن الكلام الموجه للذات يساعد على إيجاد الأغراض بسرعة أكبر بمقدار عشر ثانية، والذي قد لا يبدو فارقًا كبيرًا، ولكنك ستلاحظ الفرق عندما تنظر إليه كنسبة مئوية لمتوسط الوقت الذي استغرقه المشاركون في العثور على المنتج، والذي يتراوح بين ١.٢ثانية إلى ثانيتين.

وقد صرح "لوبيان" لجريدة *Livescience* بـ: "نستخلص من ذلك أن اللغة ليست مجرد نظام للتواصل، ولكن لديَّ الدليل على أنها يمكنها رفع نسبة الإدراك والتفكير".

ولا تقتصر فوائد ذلك على مجرد العثور على فاكهة ما في السوبر ماركت أو جبن معين في ثلاجتك بل تتعدى ذلك بكثير، فالتحدث يساعد على القيام بأي بحث، خاصة عندما يكون هناك رابط قوي بين الاسم وشكل الشيء الذي تبحث عنه. إن كنت تنظم عناصر مشروع أو عرض تقديمي، أو تبحث عن مستندات على حاسوبك، جرب أن تنطق الأسماء بصوت مرتفع، وهذا سوف يساعد على إسراع عملية البحث واستخدام طاقة عقلية أقل.

حافظ على تركيزك

"لن تصل أبدًا إلى وجهتك إذا توقفت لتلقي بحجر على

كل كلب ينبح".

ونستون تشرشل

أصبح الحفاظ على التركيز يزداد صعوبة أكثر فأكثر في عصر المعلومات. هل تعرف أن ٩٠٪ من كل المعلومات الموجودة في العالم لم يتم التوصل إليها سوى خلال العامين الماضيين.

إن إغراء مواقع التواصل الاجتماعي يلهينا باستمرار عن الأعمال المهمة، فأنت تعتقد أنك ستلقي نظرة سريعة فحسب وقبل أن تلحظ، تمر نصف الساعة، ولا يقل إلهاء الرسائل الإلكترونية سوءًا عن ذلك، إلا أننا نواسي أنفسنا قائلين: "هذا بريد خاص بالعمل".

وفي ظل هذا القدر الهائل من المعلومات التي تتنافس في لفت انتباهنا، تنخفض قدرتنا على التركيز في أي شيء.

وما يزيد الأمر سوءًا هو إرغامنا على اكتساب المعلومات على جرعات صغيرة، ومثال على ذلك الإعلانات التشويقية للأفلام. في الخمسينيات، كان متوسط المقاطع التي تعرض في الدقيقة الواحدة اثني عشر مقطعًا، أما الآن فقد وصل إلى ثمانية وثلاثين؛ أي بما يزيد على ثلاثة أضعاف ما سبق.

إن إغراء مواقع التواصل الاجتماعي يلهينا باستمرار عن الأعمال المهمة

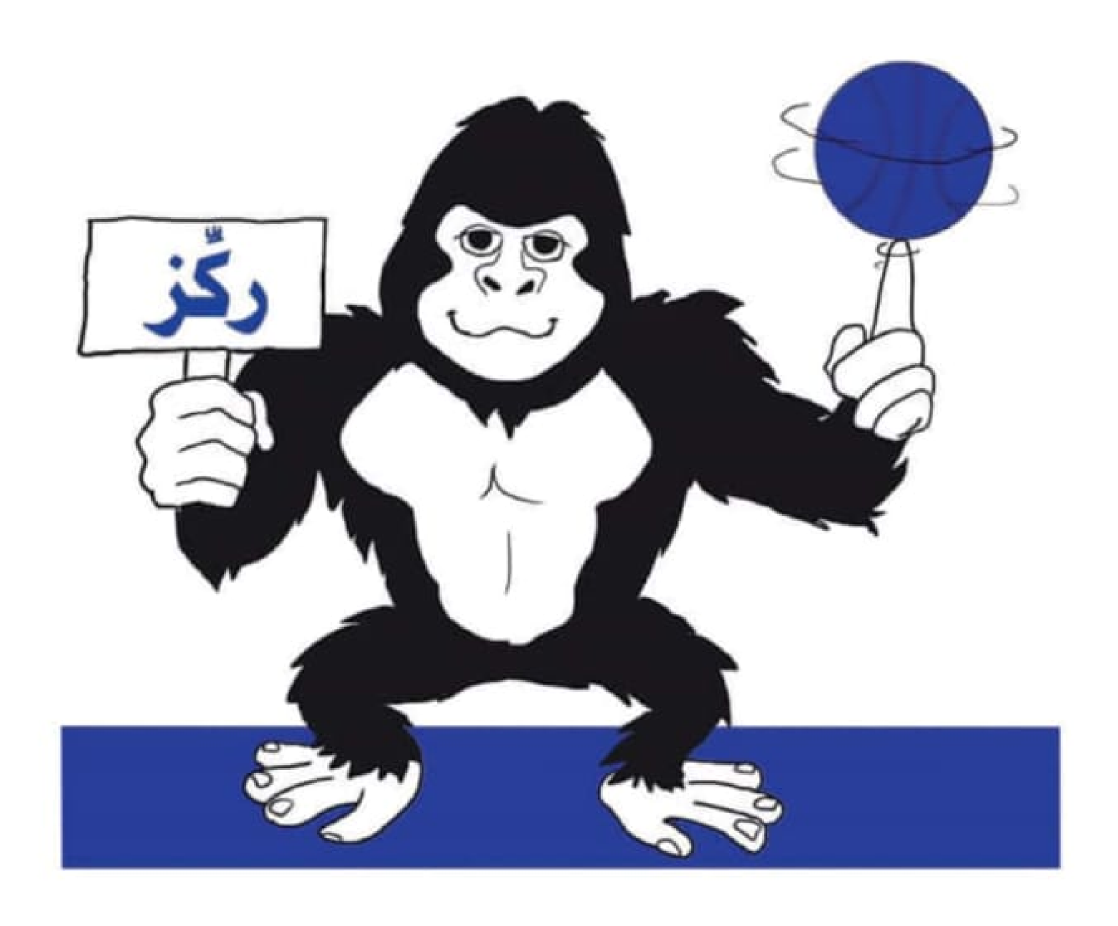
لكن المشكلة لا تكمن فقط في سرعة المعلومات التي تلقى إلينا وكميتها، بل في أن عقولنا لا تستطيع القيام بمهام متعددة.

يقول "ديفيد ماير"، مدير مختبر العقل والمعرفة والعمل في جامعة

"ميتشيجان" وأحد خبراء أمريكا الرائدين في مجال تعدد المهام: "لا يمكنك القيام بمهمتين معرفيتين معقدتين في وقت واحد. عندما تتحدث هاتفيًا وأنت تكتب رسالة إلكترونية في الوقت نفسه، فإنك في الواقع تنتقل بينهما جيئة وذهابًا، فليس هناك سوى قناة عقلية وعصبية واحدة تمر اللغة عبرها".

من المعروف منذ وقت طويل أنه عندما تركز عقولنا على مهمة، فإننا نفشل في رؤية الأشياء الأخرى الظاهرة للجميع، وتعرف هذه الظاهرة بـ "العمى غير المقصود". وأحد أشهر الأمثلة عن هذا هي تجربة "الغوريلا غير المرئية" (www.theinvisiblegorill a.com/ videos.html).

طلب من المشاهدين أن يشاهدوا فيديو يضم لاعبي كرة سلة وهم يمررون الكرة، ويحسبون عدد التمريرات، وفي أثناء التركيز على العد، يفشلون في ملاحظة رجل يرتدي زي غوريلا وهو يمشي في منتصف المشهد.



لكن الأمر الأكثر بعثًا على القلق، هو أن النتائج الجديدة تظهر أن مجالنا البصري لا يحتاج إلى تشويش بأشياء أخرى تسبب هذا "العمى"، فالتركيز على تذكر ما قد رأيناه للتو يكفي لأن يجعلنا غير مدركين للأشياء التي تحدث حولنا.

صرحت البروفيسور "نيللي لافي" الأستاذة بمعهد علم الأعصاب الإدراكي بكلية "لندن الجامعية" بالآتي:

"من الأمثلة الواقعية هو ما يحدث مع تتبع الناس للاتجاهات في أثناء القيادة من خلال نظام الملاحة بالأقمار الصناعية؛ حيث يشير بحثنا إلى أن التركيز على تذكر الاتجاهات التي رأيناها للتو على الشاشة يعني أن زيادة احتمال فشلنا في ملاحظة المخاطر الأخرى على الطريق من حولنا، مثل دراجة بخارية قريبة أو أحد المشاة يعبر الطريق، حتى لو كنا "نراقب" الطريق".

كان المسار البصري إلى العقل هو طريق له اتجاه واحد مزود بمعلومات تحتاج إلى تبادل الأدوار لكي تمر عبر هذا الطريق، وبشكل أساسي هذا يعني أنه حتى لو كانت العين "ترى" الشيء، فقد لا يراها العقل.

ومن المؤكد أن السبيل الوحيد لحل مشكلة الملاحة عبر الأقمار الصناعية ليس عدم استخدامه؛ ولكن استخدام طرق أخرى لتحسين تركيزنا.

العمل على مهمة واحدة

أولًا، بدلًا من قضاء ساعة في "مهام عديدة", قسم وقتك بين المهام؛ لذلك فبدلًا من كتابة وثيقة وعمل مكالمات هاتفية وفحص بريدك الإلكتروني في وقت واحد، اقض عشرين دقيقة في كل منها، عشرين دقيقة في كتابة الوثيقة وعشرين دقيقة في المكالمات الهاتفية وعشرين دقيقة في فحص الرسائل. إذا استطعت إدارة الوقت بهذه الطريقة، فستجد نفسك تكتب بطريقة أفضل وتجري مزيدًا من المكالمات المثمرة والأهم من ذلك أن عقلك سيبقى منتبهًا.

التدرب على التركيز

يشبه فقدان التركيز فقدان اللياقة، وكما يحدث عند ممارسة التدريبات البدنية، حيث تبني قوة تحملك بمرور الوقت، فإن الشيء نفسه يمكن أن يحدث لتركيزك.

جرب أن تؤدي مهمة، بدون أن يتشتت انتباهك لثلاثين دقيقة، ويمكنك القيام بأي نوع من المهام، فما يهم حقًّا هو ألا تكون نشاطًا تحبه، حتى يكون عليك بذل بعض الجهد للحفاظ على تركيزك، ثم

زود المدة خمس دقائق أو عشرًا يوميًا، لمدة ثلاثة أيام أو أربعة.

أنت لا تحتاج لأن تضغط على نفسك لمدة ساعة؛ لكن بقضاء ثلاثة أيام أو أربعة في تقوية تركيزك، ستلاحظ الفرق.

وأهم شيء ألا تأخذ استراحة في ذلك الوقت، ولا حتى لدقائق.

العقل المشغول هو عقل متيقظ

الشيء الذي اكتشفت "نيللي ليفي" أنه عامل مساعد في الحفاظ على التركيز، هو جعل المهمة أكثر اعتمادًا على حاسة الإبصار. هذا يعني إضافة مزيد من الألوان والأشكال؛ لذا إن كنت تركز على تعلم شيء، فاستخدم أقلامًا مختلفة الألوان ورموزًا متعددة لتدوين المعلومات، فهذا يستهلك كثيرًا من قوة تنفيذ العمليات في عقلك ولا يتركه مع أية رغبة أو طاقة للشرود.

لا تضيع ساعة الانتباه

مؤكد أنه لا جدوى من محاولة أن تكون متيقظًا في نهاية يوم طويل، فهذا لن يحدث مهما حاولت. نحن نكون في قمة تيقظنا في أولى ساعات الصباح؛ لذا لا تضيع الساعة الأولى في فحص البريد الإلكتروني. أعط لنفسك ساعة واحدة من التركيز على التفكير في مهمتك الحالية وبعد ذلك قم بفحص بريدك/ أو تفقد مواقع التواصل الاجتماعي.

ولكن تأكد من التزامك بساعة واحدة؛ لأن عقلك سوف يجد أنه من الأسهل كثيرًا أن يحافظ على تركيزه عندما يعرف أن بإمكانه أن يترك العمل بعد ساعة بالضبط لتفحص الرسائل الإلكترونية وتحديثات مواقع التواصل الاجتماعي.

والمشكلة هي أن الإلهاء يمنحك شعورًا جيدًا، فالدائرة الكهربية المسئولة عن المكافأة في المخ تتوهج عندما يمنح العقل مهام متعددة (حتى لو لم تكن فعليًا تقوم بمهام متعددة، يكفي تعرضك لكثير من الملهيات) ما يعني أنك تصل لحالة ابتهاج عندما تقوم بمهام كثيرة في وقت واحد؛ لذا فإن معرفة المخ أنه سينال مكافأته بعد ساعة، ستجعله سعيدًا.

يقول "ديفيد روك" مؤسس معهد "نيوروليدرشيب": "يعتبر الإلهاء إنذارًا يخبر عقلك: "وجه انتباهك هنا الآن؛ يمكن أن يكون ذلك خطرًا". وتكون ردود أفعال عقلك تلقائية ولا يمكن إيقافها عمليًا".

لا يكمن السر في تشتت انتباهك، ولذلك وخلال تلك الساعة، تأكد من أن الاتصال الوحيد يكون بينك وبين مشروعك فقط؛ توقف عن أي شيء آخر.

يكمن السر في عدم تشتت انتباهك

قام "روك" بدراسة حول آلاف الأشخاص ووجد أننا نركز فعليًا ما متوسطه ست ساعات أسبوعيًا.

لذا حاول منح نفسك ساعة تركيز كاملة في صباح كل يوم من الأسبوع. استخدمها في العمل على مشروع مهم بدون أي إلهاء.

هذه ليست الطريقة المثلى في التركيز؛ بل إنها الطريقة الوحيدة للتركيز.

"إذا كان المكتب الفوضوي يدل على العقل المشوش، فعلام إذن يدل المكتب الفارغ؟".

ألبرت أينشتاين

عندما تتجول في أحد متاجر "آبل" تجده منظمًا ومصممًا بإتقان، وبالطريقة نفسها تجد منتجات "آبل" التي تتمتع بشكل انسيابي وتصميم بسيط؛ لذا يكون من الطبيعي جدًّا افتراض أن مكتب "ستيف جوبز" مثال نموذجي على البساطة والنظام.

وهذا خطأ، فقد كان مكتبه عبارة عن فوضى عارمة.

ومن بين أشهر الأمثلة لأصحاب المكاتب الغارقة في الفوضى؛ "أينشتاين"، و"مارك توين"، و "ألكسندر فلمنج"، و "مارك زوكربيرج"، و"آلان تورنج".

كلهم من مجالات مختلفة تمامًا، لكنهم كانوا جميعًا مفكرين مبدعين جدًّا.

والسؤال هو، هل كانت مكاتبهم فوضوية لأنهم كانوا مبدعين، أم كانوا مبدعين لأنها كانت فوضوية؟

هل كان السبب الحقيقي وراء تعفن أحد أطباق بيتري الخاص بالعالِم "فلمنج"، والذي ساعده على اكتشاف البنسلين، هو أن الطبق فقد تحت كوم النفايات فوق مكتبه؟

احتمال بعيد. بالتأكيد هناك أشياء أكثر بكثير تعبر عن كونك مبدعًا

من مجرد امتلاك مكتب فوضوي؛ لكن البحث الذي أجرته "كاثلين فوس" الأستاذة بجامعة مينيسوتا، كشف عن أنك فعليًّا تمتلك حافزًا للإبداع إذا عملت في مكان فوضوي.

أنت فعليًّا تمتلك حافزًا للإبداع إذا عملت في مكان فوضوي

وفي أول دراسة حول هذا الموضوع، جهزوا غرفتين: غرفة مرتبة بها كتب وأوراق متراصة بعناية، وغرفة فوضوية بها أوراق وكتب منثورة في كل أنحاء المكان.

ثم طلبوا مما يزيد على ١٨٠ شخصًا بالغًا حضور ما أسموه بدراسة الخيارات المتاحة للمستهلك، وطلبوا إيداع بعضهم في الغرفة المرتبة وبعضهم الآخر في الفوضوية، ثم سألوا المشاركين إن كانوا يودون عصير فواكه مثلجًا من المتجر.

وضعوا نسختين لقائمة العصير، وعُرضت على نصف عدد الخاضعين للبحث قائمة تحمل عنوان "تقليدي" تسلط الضوء على اختيارات مفيدة للصحة، بينما عُرضت على النصف الآخر خيارات مفيدة للصحة تحت عنوان "جديد".

قام الخاضعون للبحث في الغرفة المرتبة، باختيار المشروب "التقليدي" أكثر بمرتين من المعتاد، وعندما كانوا في الغرفة الفوضوية، اختاروا المشروب "الجديد" أكثر بمرتين من المعتاد.

ولذلك، فقد فضلوا الاجتماع في الغرفة المرتبة والابتكار في الغرفة الفوضوية. لم يكن الاختبار التالي لمجرد معرفة إن كان هؤلاء الأشخاص يميلون أكثر إلى الحداثة، ولكن لمعرفة إن كانت الفوضى

تشجع حقًّا على الإبداع.

ومرة أخرى خصصوا مجموعة من الأشخاص في غرف إما فوضوية أو مرتبة؛ ولكن هذه المرة طلبوا منهم أن يفكروا في استخدامات جديدة لكرات البنج بونج.

كتب المشاركون من كلتا الغرفتين عدد الحلول نفسه تقريبًا؛ ولكن عندما قام محكمون مستقلون بتحليل تلك الحلول، وجدوا أن أفكار الأشخاص الذين جلسوا في الغرفة الفوضوية كانت أكثر إبداعًا بنسبة تزيد على ٢٨٪.

والمدهش أن الأشخاص الذين جلسوا في الغرفة الفوضوية أنتجوا ما يقرب من خمسة أضعاف الأفكار التي وجد أنها "فائقة الإبداع"، مثل قطع الكرات واستخدامها كعلب لمكعبات الثلج، أو لصقها بأرجل الكرسي لحمايتها من الأرضية.

كما توصل الباحثون في جامعة "نورث وسترن" إلى النتائج نفسها عندما طبقوا تجاربهم على الغرف الفوضوية والمرتبة؛ حيث وجدوا أن الخاضعين للبحث الذين يجلسون في غرفة فوضوية قدموا رسومًا أكثر إبداعا وكانوا أسرع في حل ألغاز تحدي العقل مقارنة بالأشخاص الذين كانوا يجلسون في غرفة مرتبة.

إن عقولنا سريعة التأثر؛ لذا فإن الإشارات اللاواعية للفوضى التي تنبعث من الغرفة الفوضوية تجعلنا نفكر "بفوضى". هذا التفكير الفوضوي حالة مثالية تدخل فيها عندما تحاول أن تخرج بأفكار إبداعية وغير متوقعة.

ربما يكون هذا حجة لتغير النزعة الحالية من العمل في مكاتب مفتوحة الطراز.

يقول الباحثون إن أساسيات التصميم الداخلي الجيد هي المساحة والتدفق والعمل. حسنا، إذا أردت للأفكار أن تتدفق، فسوف يعمل الأشخاص بشكل أفضل مع مساحتهم الخاصة وقليلًا من الفوضى التقليدية.

الجزء الخامس

الطفرات والابتكار

لحظة التبصر وكيفية تحويل الأفكار إلى ابتكارات



استمتع بالعقبات

"إن الكتابة مثل قيادة سيارة في الليل. لا يمكنك إلا رؤية ما تسمح به مصابيحك الأمامية، ويمكنك أن تقوم بالرحلة كلها بهذه الطريقة".

إي. إل. دوكتورو

أجلس أمام حاسوبي محاولًا أن أكتب عن العائق الإبداعي؛ ولكني لا أعرف من أين أبدأ. هذا ليس أول سطر كتبته؛ فلقد بدأت في كتابة عدد من الأسطر بالفعل ثم محوتها، فلديّ مادة مسبقة عن العرقلة ولديّ أفكار متنوعة أريد أن أكتب عنها، ولكن البداية ما زالت صعبة.

حسنًا، ها قد بدأت بالفعل، فمن أهم الأشياء (كما أشرت من قبل في الفصل العشرين) هو أن تبدأ فحسب. أحد المخاوف التي تنتاب البشر هو أن ما سيبتكرونه لن يكون صالحًا، فلقدأخبرني عدد من الأشخاص بأنهم لا يستطيعون الكتابة، وعلى الرغم من أنهم يمكنهم الكتابة بالفعل. ما عنوه حقًّا هو أنهم يشعرون بعدم تمكنهم من الكتابة الإبداعية.

وأهم شيء هو أن تبدأ فحسب ولا تقلق كثيرًا حول ما سوف تكتبه أو مدى جودته، فمن المحتمل أن تقوم بتحسينه في وقت لاحق.

يقول "مالكوم جلادويل": "ليس الحل أن تجلس وتتخيل أنك سوف تنجز شيئًا ساحرًا ورائعًا. اكتب القليل، في كل يوم تقريبًا، وإن أسفر هذا عن فقرتين أو ثلاث أو أربع فقرات (في يوم الإنجاز) أعتبر نفسي رجلًا محظوظًا. لا تحاول أن تكون الأرنب، فكل التحية للسلحفاة".

وأيًّا كان المجال الذي تعمل به، فأنت تحتاج فقط لأن تبدأ ولا تدع مكانًا للشك في قدراتك بداخل عقلك. قال الفنان "تشاك كلوز": الإلهام ليس للهواة، فليلحق بنا البقية ولنبدأ العمل". وقال "تشايكوفسكي": "الفنان المحترم لذاته لا يجب أن يطوي يديه بحجة أنه ليس في مزاج يسمح له بالعمل".

الإبداع أمر صعب، ولكن صعوبته لا تعني أنك تعاني العقبات.

OBJ

من السهل أن تقرأ عملًا مكتوبًا جيدًا فتشعر بالرهبة من التفكير في أنك لن تستطيع أن تكتب شيئًا مثله، فمجرد أن قراءته لا تحتاج إلى جهد، لا تعني أن كتابته لم تحتج إلى بذل جهد. كتب "همينجواي" آخر صفحة من رواية "وداعًا للسلاح" تسعًا وثلاثين مرة قبل أن يجدها مقبولة، وقد أفضى إلى الكاتب "فرنسيس سكوت فيتزجيرالد" في عام ١٩٣٤ بهذا الاعتراف: "أكتب صفحة متميزة مقابل إحدى وتسعين صفحة مزرية. ثم أحاول التخلص من الصفحات المزرية".

ومن طرق محاربة الشعور بأن أمامك عائقًا هو التفكير المسبق فيما يتم إنجازه. فلنفترض أنك ألزمت نفسك بكتابة مدونة أسبوعية. بمجرد أن تكتب واحدة وتكون جيدة، ستكون قادرًا على كتابة الأخرى، والمشكلة هي أن هذا القدر من الشك في قدراتك يبدأ قبل حتى أن تبدأ في كتابة المدونة الثانية؛ حيث تراودك الظنون أنك لن

تجد موضوعا للكتابة.

لكن بدلًا من التفكير في الموضوع، أعط نفسك ساعة واجلس لكي تحاول استنباط الموضوع الذي يمكنك الكتابة عنه. دوِّن أية أفكار حتى لو أنها تبدو مزرية. إذا شعرت بأن هناك عائقا أمام تفكيرك، فاقرأ. اقرأ كتبًا أو مجلات أو مقالات إلكترونية، وأنت بذلك لا تحاول سرقة أفكار؛ بل أنت تبحث عن محفِّز للكتابة.

وأهم ما في الأمر هو أن تلتزم بالمهمة لمدة ساعة. حتى لو شعرت في نهاية الساعة أنك لم تصل إلى شيء، فتلك الساعة لا تقدر بثمن؛ فأنت تغذي عقلك وستأتي الأفكار لاحقًا.

عائق وليس سُدة

إن أحد أسوأ الأشياء وأكثرها ضررًا هو مصطلح سُدَّة الكاتب أو سُدَّة الإبداع، فإن تسميتها " سُدَّة" يعطيها صفة المادية؛ ويجعلها أكثر قوة. الحقيقة أننا نتحدث عن الشعور بالعرقلة وهو شيء تحتاج لأن تعمل عليه.

كما أن تسمية صراعك العقلي سُدَّة إبداعية، يعد هروبًا من المأزق، فالأمر لا يتعلق بك: بل يتعلق بالسُّدّة، كأنها سد منيع يقف في طريقك، ولكنها ليست كذلك. إنها ليست شيئًا ولا حالة، فالأمر بأكمله لا وجود له إلا بداخل عقك، وليس عليك سوى التغلب عليه.

محاولة تجنب العوائق

يمكن أن يكون الشعور بالعرقلة مختلفًا تمامًا وفقًا للمرحلة التي وصلت إليها في مشروعك.

في البداية

والبداية هي البحث عن فكرة، فالأفضل دائمًا هو أن تجلس وأنت لديك فكرة، ومن ثم لن تعاني من أن تظل الصفحة فارغة ويمكنك البدء في العمل على الفور. إذا اتبعت الفصل الخامس والعشرين، ستكون لديك باستمرار أفكار تعمل عليها، ومن المفيد كذلك ترك أفكارك تختمر في عقلك لبعض الوقت، فمن الأسهل كثيرًا أن تحارب أفكارك من أجل الظهور بدلًا من أن تذهب للبحث عنها.

يقول صانع الأفلام "فرنر هرتزوج": "المشكلة ليست إنتاج أفكار، بل هي كيفية احتواء اجتياح هذه الأفكار. إن أفكاري تشبه الضيوف غير المرحب بهم، فهي لا تطرق الباب؛ بل تدخل من النافذة مثل لصوص منتصف الليل حين يحدثون جلبة في المطبخ بينما يلتهمون محتويات الثلاجة، فأنا لا أجلس وأتدبر بشأن أي فكرة عليّ أن أبدأ بها، فالفكرة التي تطرح قبل غيرها، تكون الفكرة المسيطرة".

بمجرد أن تتوصل إلى فكرة، فأنت تحتاج لأن تبدأ في تدوينها وألا تقلق حول جودة الكتابة. إذا بدأت الكتابة مباشرة، فسوف تجذب عقلك نحوها بدرجة أسرع، ما يجعل الأمر أكثر سهولة تدريجيًّا بمرور الوقت.

والمشكلة هي، إذا قضيت وقتًا طويلًا وأنت تحدق إلى صفحة أو شاشة فارغة، فسوف يضطرب عقلك فتبدأ في المماطلة. فلديك رسائل إلكترونية تنتظر أن تقرأها، وأقلام رصاص لشحذها. إذا تركت عقلك يلهيك عن الكتابة، فسيكون الأمر أصعب في المرة القادمة التي تحاول فيها الكتابة مرة أخرى.

في المنتصف

وهـو أن تصـل إلـى منتصـف مشـروع تقـوم بـه ولا تعـرف كيفيـة استكماله. هذا يشبه أن تتجول في غابة وفجأة تجد نفسك عدت إلى حيث كنت منذ خمس دقائق. يمكن أن يكون هذا مثبطًا للهمة، والشيء الذي يجب أن تفخر به هو المسافة التي قطعتها للوصول إلى مكانك.

سوف تجد حلًّا، أنت فقط بحاجة إلى مواصلة التفكير وتخفيف حدة توتـرك. تحتـاج لأن تفكـر فـي المشـكلة قلـيلا، ثـم تأخـذ اسـتراحة وتؤجلها لبعض الوقت. إذا تمكن عقلك الباطن من إدراك أن عقلك الواعي يائس حقًّا من إيجاد الحل، فسوف يضع كامل طاقته في المعالجة لحل المشكلة.

والعرقلة عملية عقلية بشكل كامل. إذا خشيتها، فأنت تعطيها قوة، وإذا شعرت بالضياع واليأس التام. تحلَّ بالثقة وتقبل بسرور كونك معرقلًا؛ لأنه الحل الذي سوف يقدمه إليك عقلك الباطن سوف يكون مستحقًا للانتظار.

بينما كنت أكتب هذه الفصول، غالبا ما كنت أنتقل إلى فصل جديد دون أن أنهي ما قبله، ثم أعود إليه بعد يوم وفجأة يتضح كثيرًا ما أحتاج إلى فعله لكي أنتهي من هذا الفصل.



الشيء الرئيسي الذي يجب تذكره: أن الشعور بالعرقلة ينبع بالكامل من العقل. إن كنت على وشك البدء في عمل شيء، فقط ابدأ به دون تفكير ولا تعطِ لأفكارك المساحة لكي تبدأ في مراوغتك بألعاب العقل، وإن كنت في منتصف عمل ما وتشعر بالعرقلة، فلا تتوتر. فقط واصل التفكير في المشكلة وسوف ينقذك عقلك الباطن في النهاية.

فكر مثل "جولديلوكس"

"يأتي الإبداع من الحقائق الواعية التي تنبت في اللاوعي ويسمح لها بالنمو".

برتراند راسل

مثلما ذكرت في الفصل السابق، يلعب العقل الباطن دورًا مهمًّا جدًّا في إنتاج الأفكار؛ لكنك تحتاج لتوفير الظروف الصحيحة لكي يحدث ذلك، وهذا الاختراق للعقل يتعلق بالكامل بكيفية توفير تلك الظروف، ولكن هذا يشبه زراعة بذرة؛ إذا زرعتها في بقعة مشمسة وفي تربة صالحة وأعطيتها كمية وفيرة من الماء، فستمنحها بذلك أفضل فرصة للنمو.

أحد أكثر المفاهيم الخطأ شيوعًا هو أن الأشخاص "المبدعين" يملكون تلك "اللحظات المضيئة" التي تقفز فجأة في عقولهم كما لو أنها جاءت من الفراغ؛ ولكن لا يصل أحد إلى أفكار عظيمة بدون التفكير في المشكلة لمدة طويلة، وهذه الأفكار تبدو أنها جاءت من الفراغ لأنها تأتي من عقلك الباطن، لكنها لا تظهر دون القيام بكثير من العمل الشاق.

لقد قضى "جون لينون" خمس ساعات محاولًا أن يؤلف أغنية هادفة وجيدة، وأخيرًا استسلم للرقاد، وعلى حد قوله: "ثم جاءت أغنية *Nowhere Man*، الكلمات، والموسيقى، والعمل بالكامل، وأنا مستلقٍ ... إذن سر اللعبة كلها هو أن إتاحة الوقت للفكرة حتى تأتي".

إذا عملت بجد على مشكلة وكنت متحمسًا لإيجاد حل، فإن عقلك

الباطن سيعتبرها مستحقة لكامل طاقته في المعالجة؛ ولكن أحد عيوب العمل بجد على شيء هو احتمال شعورك أنك لا تستطيع الإتيان بمزيد من الأفكار، وهذا ما يحدث عندما يشعر الناس بالعرقلة أو بالشك في قدراتهم.

لا يصل أحد إلى أفكار عظيمة بدون التفكير في المشكلة لمدة طويلة

وعندئذ عليك باتباع طريقة تفكير "جولديلوكس"، لا تجعل خيارك شديد الصعوبة، أو شديد السهولة. إذا سمح لعقلك الباطن بالقيام بعمله، فأنت تحتاج إلى تجنب النقيضين: وهما شدة التوتر، أو الابتعاد التام عن المشكلة والقيام بأمر لا يحتاج إلى تفكير، مثل مشاهدة التليفزيون أو تفقد الفيس بوك.



أنـت فقـط تحتـاج لأن تـرجئ المشـكلة إلى وقت لاحق، وكما قال "جون كليز": "هناك شيء استثنائي بخصوص الإبداع: إذا أبقيت عقلك على وضع التفكير في الموضوع بدون توتر، فإنك عاجلًا أو آجلًا سوف تحصل على مكافأة من عقلك الباطن".

وهذا غالبا ما يساعد على التوقف الكامل عن التفكير في المشكلة مثلما قالت "هيلاري مانتل" في مقالها بصحفية الجارديان "عشر قواعد لكتابة قصة": "إن شعرت بالعرقلة، فاخرج من مكتبك، وتنزه،

خذ حمامًا، واذهب للنوم، واخبز فطيرة، وارسم، واستمع إلى الموسيقى، وتأمل، ومارس التمارين؛ وأيًا كان الذي تفعله، لا تظل متشبثا بتوترك إزاء المشكلة؛ لكن لا تجر مكالمات هاتفية أو تذهب إلى حفل؛ فالقيام بذلك سوف يضع أفكار الآخرين في الموضع الذي كان يجب أن يحمل أفكارك التي تبحث عنها. أفسح لها مجالًا".

عندما تأتيك الطفرة أو الفكرة المتبصرة الكاشفة التي كنت تبحث عنها، تكون مصحوبة بموجة من الطاقة. إنه ليس عملًا عقليًا فحسب، بل هو عمل بدني أيضًا.

عندما وصفت "ج. ك. رولينج" كيفية توصلها إلى فكرة أول كتاب لها موجه للبالغين قالت: كنت أشعر بأنني سأتوصل إلى فكرة أعرف أنها ستنجح، وكان شعوري على هيئة رد فعل من اندفاع الأدرينالين، إنها عملية كيميائية. لقد شعرت بها في أثناء تأليفي سلسلة هاري بوتر وفي أثناء تأليفي هذا الكتاب".

عندما تأتيك الطفرة أو الفكرة المتبصرة الكاشفة التي كنت تبحث عنها، تكون مصحوبة بموجة من الطاقة. إنه ليس عملًا عقليًا فحسب، بل هو عمل بدني أيضًا

وجد العلماء أن لحظة الكشف الإبداعي تكون مصحوبة فعليًا بموجة كهربائية من موجات العقل تسمى موجات جاما، وهي أعلى تردد كهربائي يتولد من العقل.

ولكن الممتع في الأمر، هو ما يحدث قبل لحظة الكشف؛ حيث تندفع موجات ألفا في مؤخرة الرأس. ترتبط موجات ألفا بمناطق الإقفال في العقل وتتصل مؤخرة الرأس في الأساس بالعملية البصرية، وتكرس على الأقل نصف قوة المخ إلى البصر بشكل مباشر أو غير

مباشر.

ولكن بمجرد توقف منطقة المخ المخصصة للعملية البصرية، فإن تغيرًا واضحًا يحدث في الفصوص الجبهية، والتي تعد المناطق الرئيسية للوعي بداخل المخ، وتدخل هذه المناطق فيما يشبه وضع السكون، والذي أطلق عليه عالم النفس "ريكس جونج" "القصور الجبهي الوقتي".

يريد عقلك أن يركز بشكل كامل على لحظة الكشف؛ لذا فهو يقلل من كمية المعرفة البصرية التي تنتج، والحد من التفكير الواعي، وهذا يعني أنك في تلك اللحظة تدخل فيما يشبه "نشوة إبداعية".

وهذا هو السبب وراء قيام من يحظون بفكرة بتغيير وضعيتهم، كأن ينظروا إلى أسفل، أو يحدقوا إلى الفراغ أو إن كانوا يمشون في تلك اللحظة، يتوقفون فجأة عندما تأتيهم الفكرة.

بالقطع إن لم تكن قد مررت بإحدى تلك "اللحظات المضيئة"، ربما يبدو لك كل هذا غريبًا بعض الشيء؛ لكن هل أنت متأكد من أنك لم تمر بتلك اللحظات؟

هل حدث من قبل أنك كنت تحل الكلمات المتقاطعة ووجدت نفسك لا تستطيع حل لغز معين؟ تواصل التفكير فيه ولكن الحل لا يأتي، وأخيرًا، تستسلم، فتتوقف عن التفكير فيه وتنتقل إلى لغز آخر، أو تذهب لعمل كوب من الشاي، ثم فجأة، تقفز إجابة اللغز الذي كنت عاجزًا عن حله إلى عقلك كما لو أنها جاءت من حيث لا تدري.

عندما مر "أرشميدس" بلحظة الكشف الشهيرة، قفز من حمامه وجرى في شوارع سرقوسة، صائحا "يوريكا" أي "وجدتها". ما وصل إليه لم يكن إجابة للكلمات المتقاطعة، ولكن طريقة وصوله

للحل هي نفسها العملية العقلية التي يتم العمل بها دائمًا.

وسواء كان الأمر مجرد حل للغز كلمات متقاطعة أو شيئًا أهم من ذلك، تظل تجربة استخراج فكرة من العدم مفاجأة حقيقية. لقد وصف "بول سايمون" لحظة تأليفه لموسيقى أغنية *Bridge Over Troubled Water* قائلا: "قبل وقت قصير لم تكن لديّ أية فكرة عن اللحن، وفجأة كان اللحن في رأسي بالكامل. كانت لحظات مفاجئة في مسيرتي المهنية في تأليف الأغاني".

لا عجب إذن، أن قدماء اليونانيين لم يؤمنوا حقًا بإبداع الأفراد، بل آمنوا بحقيقة الإلهام، وبالنسبة لهم، كان هو المصدر الذي يستقي منه الكاتب أو الفنان.

وبدراسة كلمة "عبقري" genius . نجد أنها تأتي فعليًا من روما القديمة ولا تشير إلى موهبة في الفرد، بل إلى ما يلهمه، وكانت إنجازات الأشخاص الاستثنائيين دليلًا على قوة "الإلهام". ففي الواقع، لم يعرَّف الإبداع على أنه ما يستطيعه "الشخص" الموهوب إلا بحلول عصر النهضة في القرن الرابع عشر.

عبارة مستهلكة، ولكن مثلها مثل كل العبارات المبتذلة ترتكز على حقيقة.

هذا لا يحدث فقط في أثناء الاستحمام؛ بل عند ممارسة أي نشاط عادي بسيط لا يتطلب تفكيرًا كثيرًا: كالمشي وركوب الدراجة وجز العشب. قالت "أجاثا كريستي": "إن أفضل وقت للتخطيط لكتاب جديد يكون في أثناء غسيل الأطباق".

سوف أسترسل لإيضاح مزيد من التفاصيل حول جدوى هذه الأنشطة في توليد الأفكار؛ لكن في البداية يجب أن أكرر ما قلته في آخر فصلين: لا تأتي الأفكار الجيدة من الفراغ؛ أنت تحتاج مقدما لبذل بعض الجهد في التفكير لمدة طويلة حول مسألة ما، كما أنك بحاجة إلى أن يتملكك الشغف بل وبعض الهوس بكيفية التوصل إلى الحل.

إذا فعلت ذلك، فهذه الأنشطة البدنية البسيطة يمكن أن تساعدك؛ حيث إن العلاقة بين الوعي واللاوعي هي علاقة في اتجاه واحد؛ لا يمكنك الولوج إلى اللاوعي، ولكن أفكارك يمكنها الخروج منه، وما تفعله تلك الأنشطة هو مساعدة اللاوعي على أن يصبح الوصول إليه أكثر سهولة.

أنت بحاجة إلى أن يتملكك الشغف بل وبعض الهوس بكيفية التوصل إلى الحل



ولاختبـار هـذه النظريـة، قـام العـالم "جونـاثان سـكولر" بجامعـة كاليفورنيا بإجراء تجربة على ثلاث مجموعات من الأفراد، حيث أعطى كلًّا منها دقيقة للتفكير في أكبر قدر ممكن من الاستخدامات غير المعتادة للمكعبات المنزلية.

ثم أخذوا جميعا دقيقتي استراحة، وبينما هم يستريحون، طلب من المجموعة الأولى أن تجلس ولا تفكر في شيء، وكلفت المجموعة الثانيـة بالمهمة البسيطة والسهلة وهي تقسيم مكعبات ليجو تبعًا لألوانها، وطلب من المجموعة الثالثة بناء منزل باستخدام مكعبات ليجو. بعد ذلك، منحوا دقيقة أخرى للتفكير في استخدامات أخرى للمكعبات المنزلية.

كانت أسوأ مجموعة من حيث الأداء هي التي كانت تركز على بناء منزل من مكعبات ليجو، أما أفضل مجموعة من حيث الأداء كانت

التي تفكر باعتدال وكان عليها فقط تقسيم المكعبات تبعًا لألوانها.

الآن ربما تفكر أن المجموعة التي لم تكلف بمهمة تحتاج إلى تفكير يجب أن تكون الأفضل أداء؛ ولكن بمجرد انتهائهم من أول مهمة، بدأت عقولهم في التفكير بوعي في أمور حياتهم، كأن يفكروا فيما هم على وشك فعله بعد ذلك، أو ما سوف يأكلونه. في حين أن المجموعة التي كلفت بمهمة عادية وهي تقسيم مكعبات ليجو إلى ألوان مختلفة، شغلوا عقولهم الواعية بتلك المهمة، وتركوا عقولهم الباطنة تواصل التفكير في استخدامات المكعبات المنزلية.

ما زالت كل الأنشطة العادية التي ذكرتها في البداية تتطلب بعض التفكير الواعي، لكنك تستطيع أن تؤديها آليًا، وبمجرد أن يجد العقل فرصة سانحة للقيام بنشاط آلي، فإنه ينتهزها، فهو يرى أنها فرصة للاسترخاء.

عند التركيز على مهمة ما، تكون "شبكة التحكم المعرفي" هي من تدير الأمور. في قلب الشبكة تقع القشرة الأمامية الجبهية، وهي مركز القرارات، والأهداف، والسلوكيات بالمخ، وبسبب استهلاك شبكة التحكم المعرفي (الشبكة الفعالة) للكثير من الطاقة، فإن المخ يستريح عندما يجد الفرصة للراحة.

إذن عندما تقوم بمهمة ما بطريقة آلية، سوف تعمل عليها "شبكة الوضع الافتراضي" (شبكة الراحة)، وهو ما يعادل استرخاءك فوق مقعد مريح في نهاية اليوم.

لا شك في أن العقل سوف ينتهز أية فرصة لكي يتحول إلى وضع الراحة؛ حيث كشفت الدراسة التي أجراها "تمامي ناكانو" من جامعة أوساكا أن العقل يتحول إلى وضع الراحة حتى في الفترة القصيرة

جدًّا التي تطرف فيها عيوننا.

ولكن ما أظهرته الدراسة أنه عندما يجد العقل الفرصة لكي ينتقل من وضع النشاط إلى وضع الراحة، فإنه يستغل الفرصة ويقوم بذلك، وعندما يكون الشخص على وضع الراحة، يسترخي العقل الواعي ويشرد قليلًا. في هذا الوقت، ربما لا تتاح الفرصة للاوعي بشكل كامل، ولكنها تتاح على الأقل جزئيًّا.

عند غياب الرقابة، يبدأ الإبداع في الظهور

السبب الذي يجعلني أعتقد أن لهذه الحالة فائدة كبرى في توليد الأفكار هي أنها تنتج نوعًا جديدًا من التفكير؛ أنت لا تفكر بوعي، ولكنك في الوقت نفسه لا تحلم أحلام يقظة. يمكنني أن أطلق على هذه الحالة "التفكير الحالم".

ولنأخذ اقتباس "أجاثا كريستي" عندما تقول إنها تجد أفضل وقت للتوصل إلى حبكة كتاب جديد عندما تغسل الأطباق. إن كانت أفكارها جميعها واعية، فربما لا تتوصل إلى الأفكار المدهشة والخيالية التي تنبع من أحلام اليقظة واللاوعي، ولكن في الوقت نفسه، إذا انصرف عقلها في أحلام اليقظة فسوف يهيم بين مختلف الأفكار ولن يتمكن من التركيز على حبكة الكتاب.

وكما أظهرت دراسة "تمامي ناكانو"، يمكن للعقل أن ينتقل إلى وضع الراحة لفترات زمنية بالغة القصر؛ لذا أعتقد أنك حين تستحم، على سبيل المثال، تكون في وضع "التفكير الحالم"، حيث تنتقل باستمرار من وضع التفكير إلى وضع الشرود. بحيث ينشغل بالتفكير ثم يتوقف عنه، وهكذا.

قم بالتنزه

يعتبر المشي، مثل الاستحمام، نشاطًا يمكننا أداؤه آليًّا؛ ولذلك فهو نشاط مثالي للعقل لإعطاء راحة للشبكة النشطة والانتقال إلى وضع الراحة عن طريق شرود العقل.

قرر كل من د. "ماريلي أوبيزو" و"دانيال شوارتز" بجامعة ستانفورد اختبار فرضية أن ممارسة المشي يمكن أن تجعل الناس أكثر إبداعًا.



والشيء الذي توقعوا اكتشافه كان أن المشي في الهواء الطلق وسط المناظر الطبيعية الملهمة هو الذي يفيد، وأن المشي باستخدام أجهزة المشي سيكون بلا طائل.

تقول د. "أوبيزو" إنها ظنت أن "المشي بالخارج يفجر كل الطاقات، لكنني فوجئت بالنتائج المبهرة لاستخدام جهاز المشي حتى في حجرة صغيرة ومملة".

وسواء كان المشي داخل المنزل أو خارجه، فإن مستوى إبداع المشاركين قد تقدم بمتوسط ٦٠٪ مقارنة بالأشخاص الجالسين. الأمر لم يتعلق بالبيئة، بل بتكرار القيام بالمشي الذي انتقل بالمخ من وضع النشاط إلى وضع الراحة التي تسمح له بالشرود.

في المجمل، شهد ٨١٪ من المشاركين ارتفاعًا في مستويات إبداعهم عند ممارستهم للمشي، وعندما خضع المشاركون بعد المشي للاختبار الثاني، كانوا أكثر إبداعًا، مظهرين أن النتائج الإيجابية للمشي تستمر حتى لو عادوا لوضع الجلوس.

لم تشكل النتائج مفاجأة لكثير من المبدعين المشهورين عبر التاريخ والذين أكدوا قيمة المشي. قال "نيتشه": كل الأفكار العظيمة تولد في أثناء المشي"، وقد اعتبر كل من "بيتهوفن" و"تشيكوفسكي" و"فرويد" و"ميلتون" و"ديكنز" و"دارون" و"وات" و"بوانكاريه" المشي طريقة من طرق تنمية الإبداع.

كان "ديكنز" لا يفوت أبدًا تمشية بعد الظهر في لندن وفي الريف، فقد قال إنه إذا لم يستطع أن يمشي "لمسافة طويلة سريعًا" سوف "ينفجر ويموت". وكان غالبًا يمشي مسافة ثلاثين ميلًا يوميًا.

وقد ابتكر "دارون" جهازًا للمشي خاصًا به، كما كان لديه في حديقته

طريق دائري مفروش بالحصي، لكي يستمر في المشي حتى يحل مشكلة معينة.

وكذلك "جيمس وات" الذي توصل إلى فكرة المحرك البخاري وهو يقوم بنزهة بعد ظهر يوم العطلة: "لم أكد أبتعد عن ملعب الجولف حتى جاءتني الفكرة كاملة".

أما "بوانكاريه"، فعندما أحبط بسبب فشله في حل بعض المسائل الحسابية، ذهب لقضاء عدة أيام على ساحل البحر. "وفي صباح أحد الأيام، كنت أتمشى فوق المنحدر، وجاءتني الفكرة، بشكل سريع ومفاجئ وفوري".

تحدث بينما تمشي

وذلك يحمل القدر نفسه من الفائدة، وربما أكثر قليلًا، ما دمت استطعت الاحتفاظ بالهاتف المحمول في جيبك. كان "ستيف جوبز" مؤيدًا للمشي باعتباره إحدى الطرق الفعالة لحل المشكلات، وكذلك عقد الاجتماعات، وكذلك كان كل من "جاك دورثي" المؤسس المشارك بموقع تويتر و"مارك زوكربيرج" مؤسس الفيس بوك من مناصري عقد الاجتماعات في أثناء المشي.

كما يمكن أن تكون قيادة السيارة نشاطًا جيدًا لتمكين العقل من الدخول في حالة من الشرود الذهني؛ ولكنك بلا شك تحتاج إلى القيادة في طريق تعرفه جيدًا. الواقع الذي ثبت في استطلاع رأي أجري منذ عدة سنوات، أن الأمريكيين اختاروا السيارة كمكان يقومون فيه بأغلب تفكيرهم الإبداعي.

والمهم هو أنه نشاط يمكنك عمله في الواقع بدون تفكير، فهو نشاط لا يتطلب قدرًا كبيرًا من التركيز؛ لذا يمكن للأفكار المرتكزة في

القشرة الأمامية الجبهية أن تستريح.

إذا أردت لعقلك أن يرتاح، فعليك أن تمارس نشاطًا.

إذا أردت لعقلك أن يرتاح، فعليك أن تمارس نشاطًا

٤٠

توقف عن عمل أي شيء

"الملل نافذتك ... إذا فتحت تلك النافذة، فلا تحاول إغلاقها؛ بل على العكس، افتحها على مصراعيها".

جوزيف برودسكي



كثير من تلك الحيل تدور حول القيام بنشاط لتغيير كيفية عمل عقلك، أما هذه الحيلة فهي تتعلق بالتوقف عن القيام بأي نشاط. إنها حيلة لعدم الاختراق، وهي تتعلق بالتوقف عن استعمال هاتفك المحمول.

إن مستخدمي الهواتف الذكية العاديين يتفقدون هواتفهم على الأقل ١٥٠ مرة يوميًّا، كما أن نسبة قدرها ٥٨٪ من مستخدمي الهواتف الذكية لا يفوتون ساعة دون تفقد هواتفهم.

لا عجب في تسميتها بالهواتف الذكية؛ لأنها تعرف بالتأكيد كيف تستميلنا إليها؛ حيث إن القشرة الأمامية الجبهية (المنطقة المسئولة عن التعبير عن شخصيتنا واتخاذ قراراتنا في المخ) تحمل انحيازًا نحو كل ما هو أحدث، وبشكل أساسي، فإن كل ما يتميز بالجدة يمكنه جذبها، والهواتف الذكية زاخرة بكل ما هو حديث.

أيضًا، إن كنت بالفعل تقوم بعمل شيء وهاتفك في يدك فأنت تقوم بمهام متعددة وبذلك حلقة مفرغة من تغذية إدمان الدوبامين، فنحن نلقي بعقولنا في هاوية الإدمان، بل إننا فعليًّا نكافئ عقولنا على ضياع التركيز وعلى البحث الدائم عن مؤثر خارجي.

لا ننكر بالطبع فائدة الهواتف الذكية، ولكن الطريقة التي نخرجها بها بمجرد أن نحصل على دقيقة بلا عمل، تضيع فرصة الشرود على عقولنا.

إن "كريستوفر نولان"، مخرج ثلاثية *The Dark Knight* ، وفيلمي *Interstellar* و ، *Inc eption* لا يملك هاتفًا. في الواقع، هو لا يملك حتى بريدًا إلكترونيًّا، فهو لا يحب الاتصال بعالم الإنترنت لأن هذا يوفر له الوقت للتفكير.

لا أقول لك تخل عن هاتفك، فأنا نفسي لا يمكنني ذلك، ولكني فقط أقول لا تمسك به بمجرد أن تسنح لك دقيقة فارغة.

تخيل نفسك جالسًا في مقهى بانتظار صديق متأخر عن ميعاده عشر دقائق. هل تجلس وتحدق من النافذة وتدع ذهنك يشرد أم ستمسك بهاتفك؟

مؤكد أن رغبتك ستكون إخراج هاتفك، فمن السهل أن تشعر بأن التحديق خارج النافذة يضيع الوقت، في حين إذا قضينا وقتًا في تصفح الرسائل الإلكترونية أو مواقع التواصل الاجتماعي نشعر بأننا نستفيد من وقت فراغنا.

ولكن من المهم أن تترك نفسك تشعر بالملل، فالشعور بالملل شيء جيد، فهو الوقت الذي نمر فيه بأحلام اليقظة، حيث تشرد أذهاننا، وهذا جانب مهم جدًّا للخروج بأفكار جديدة.

الوقت الذي تسمح فيه لنفسك بحلم اليقظة، هو الوقت الذي يكون فيه عقلك في قمة انشغاله، ويطلق عالم النفس المعرفي "جوناثان سمولوود" عليه "فصل الإدراك الحسي". حيث يقول: "هناك رابط عميق وقوي بين الأصالة والحداثة والإبداع وجميع الأفكار العفوية التي تتولد عندما تكون عقولنا خاملة".

أظهرت دراسة حديثة قامت بها "كارين جاسبر" و "بريانا ميدلوود" الباحثتان بجامعة بنسلفانيا، أن الشعور بالملل يساعد على تقوية تداعي الأفكار الإبداعي ويدفع الفرد لإيجاد المعنى الأعمق وبالتالي

الوصول لحالة الرضا.

بعد مشاهدة بعض مقاطع الفيديو التي صممت لاستثارة مشاعر معينة، خضع المشاركون لاختبارات إبداعية. من كل المشاعر المستنبطة: وهي الاسترخاء والابتهاج والملل والحزن؛ كان الأشخاص الذين شعروا بالملل هم الأكثر تفوقًا على غيرهم من المشاركين.

في جامعة وسط لانكشير، أجرت كل من "ساندي مان" و "ربيكا كادمان" دراستهما على توابع الشعور بالملل على مجموعتين، إحداهما لم تكلف بمهمة والأخرى كلفت بمهمة تخدر العقل وهي نسخ أرقام الهواتف من دفتر التليفون.

وأتبعتا هذا بتمرين التفكير في استخدامات كثيرة لزوج من الأكواب البلاستيكية، فكانت المجموعة التي عانت مهمة نسخ أرقام الهواتف هي التي فكرت في استخدامات إبداعية أكثر.

قالت "ساندي مان": إحدى نتائج الملل هي أنه يجعلنا أكثر إبداعًا، وهذا بسبب الصلة القائمة بين شرود الذهن وأحلام اليقظة التي تسمح بإنشاء روابط جديدة في المخ ما يؤدي إلى ابتكار حلول إبداعية".

ألم تشعر بالملل بعد؟

كثيرًا ما نخشى الملل حتى إننا نادرًا ما نقضي وقتًا وحدنا للتمعن في أفكارنا، وأغلب الوقت إما أننا نتفاعل مع أحد الأشخاص، أو ننشغل بعمل شيء، أو نذهب إلى مكان أو نقرأ أو نشاهد شيئًا ما.

اشتركت في ورشة عمل يومية حيث يخصص جزء من اليوم للمشاركين لقضاء ساعتين وحدهم بحيث لا يمكنهم استخدام الهواتف أو الحواسيب، ولا يسمح لهم بالتحدث إلى بعضهم. يمكنهم فقط إما الذهاب للمشي وحدهم أو الجلوس والتفكير.

وفي نهاية اليوم كانوا دائمًا يدونون ملاحظاتهم حول قوة التجربة وأحيانًا عاطفيتها، حيث أعطتهم أفكارًا جديدة، واتجاهات جديدة وأحيانًا ساعدتهم على إيجاد القطعة المفقودة في مشكلة قديمة.

ليس الحالمون سواء

الأمر المشوق هو أنك بحاجة لإدراك أنك تحلم في أثناء اليقظة كي تحقق الاستفادة الإبداعية.

قام "جوناثان سكولر" بجامعة كاليفورنيا في سانتا باربرا بإجراء اختبارات؛ حيث منح المشاركين أنشطة مملة وطلب منهم أن يضغطوا على زر بمجرد ملاحظتهم لشرود ذهنهم، إلا أن بعض الأشخاص فشلوا في ملاحظة ذلك. لم يضغطوا الزر وأدركوا فقط أن ذهنهم شرد عندما استحثهم الباحث على ذلك، وطبقًا لبيانات "سكولر"، فإن هؤلاء الأفراد لم يظهروا أي ارتفاع في نسبة الإبداع.

إذن لكي تكون أكثر إبداعًا، أنت بحاجة لإدراك أنك تحلم في أثناء اليقظة؛ لكن بمجرد إدراكك لذلك، تكون قد توقفت عن حلمك بالفعل!

والحيلة المناسبة للتغلب على ذلك هي أن تعي أحلام يقظتك في

اللحظة التي تتولد لديك فكرة شائقة أو كشف جديد، وهذا شيء لا يمكننا التحكم فيه فعليًّا؛ لكن إذا كان عقلك الواعي يتصارع مع مشكلة ومتحمسًا لإيجاد حل لها، حينما تتولد فيه فكرة جديدة في حلم يقظتك، فإن عقلك الواعي سيدركها تلقائيًّا.

إن كنت متحمسًا لإيجاد حل لمشكلة، فسوف يتم التفاعل بين عقلك الواعي والباطن بصورة تلقائية.

إذن في المرة القادمة التي تشعر فيها بالملل وتمسك فيها بهاتفك، حاول محاربة تلك الرغبة. نحن نفكر طول الوقت، ولكن عندما يكون عقلك خاملًا يحين الوقت كي تصغي إلى أفكارك.



فكر عندما تشعر بالإرهاق

"توجد درجة من التخيلات شديدة الدقة ...... فيها تندمج حدود عالم اليقظة مع عالم الأحلام. لا أعي بوجود هذه "التخيلات" سوى حين أكون على حافة النوم ...".

إدجار ألان بو

هل أنت كائن نهاري أم كائن ليلي؟

أيًّا كانت طبيعتك، فمحتمل أنك تعتقد أن أكثر وقت مثمر يكون في الصباح إن كنت ممن يستيقظون مبكرا، أو تعتقد أن ذلك الوقت يكون في نهاية اليوم إن كنت ممن يحبون السهر. حسنًا، نعم ولا. هذا يعتمد على نوع العمل الذي تؤديه.

إن كان عملاً تحليليًّا يتطلب التركيز، فأنت على حق؛ ولكن إن كان العمل مسألة إبداعية ويتطلب مزيدًا من التفكير المبتكر، فأنت تؤدي عملًا أفضل عندما لا تكون في أفضل حالاتك. إن كنت متعبًا، فلن يستطيع عقلك التركيز على المهمة أو التغاضي عن الإلهاءات. سوف يشرد ذهنك كثيرًا وعليه ستكون أكثر استعدادًا لإنشاء روابط جديدة واستنباط أفكار استثنائية.

وقد اكتشفت ذلك الأستاذة "ماريكي ويث" بجامعة ميتشيجان في دراستها حول الوقت الأمثل للإبداع؛ حيث قالت: "يعرف الناس فطريًّا أن هناك أوقاتًا محددة من اليوم يؤدون فيها مهام معينة بشكل أفضل، ولكني أردت دائمًا تجربة ذلك".

وكذلك قامت بالتعاون مع زميلتها "روز زاكس"، بتجربة طبقت على ٤٢٨ طالبًا، حيث طلب منهم الإجابة عن استبيان للكشف عن إذا ما كانوا "كائنات نهارية" أم "كائنات ليلية"، وهو استبيان نفسي قياسي يطرح أسئلة مثل: "ما الوقت الذي تستيقظ فيه تقريبًا في اليوم الذي ليست لديك فيه خطط للقيام بشيء؟"، و "إلى أي مدى تعتمد في الاستيقاظ على المنبه؟" وقد طور الباحثون هذا الاستبيان في عام ١٩٧٦ لقياس تواترك اليومي (أي ساعتك البيولوجية). وهو يسمى ... "استبيان الكائنات النهارية والليلية" (هذا هو اسمه الحقيقي، وعلى أية حال، فقد اخترع في السبعينيات)؛ ولكنه استبيان جاد، يمكنك تجربته بنفسك على موقع: www . chem . unt . edu /~./ djtaylor / extra / meq . pdf .



وبناء على هذه الإجابات، صنف المشاركين على مقياس من خمس نقاط يتراوح بين الشخص الذي يستيقظ مبكرًا جدًّا إلى الشخص المحايد وحتى الوصول إلى الشخص الذي يسهر لوقت متأخر جدًّا، ثم تم توزيعهم عشوائيًّا على جلسات تجريبية ما بين الساعة ٨.٣٠ صباحًا والساعة ٤ مساء. وفي أثناء الجلسة، أعطى كل طالب أربع دقائق لحل ست مشكلات. نصفها "مشكلات تحليلية"، والتي يمكن أن تحل من خلال العمل التدريجي على حل المشكلة". أما المشكلات

الأخرى فكانت "مشكلات إدراكية". وحلها يستلزم بشكل عام الوصول إلى طريق مسدود قبل الرجوع وإعادة النظر في الافتراضات الأولية، وأظهرت النتائج أن الشعور بالنعاس يفيد قطعا في توليد الأفكار الإبداعية، بينما لم يتأثر العمل على المشكلات التحليلية بدرجة كبيرة بالساعة، إلا أنه عند اختبارهم في أثناء "أقل أوقات يومهم إنجازًا"، كانوا بشكل مدهش أكثر فاعلية في حل الألغاز الإبداعية. (في إحدى المشكلات، ارتفع مستوى أدائهم بمعدل ٥٠٪).

الشعور بالنعاس يفيد قطعًا في توليد الأفكار الإبداعية

بينما لم يرد تقرير يفيد إن كان جميع الطلاب الليليين قد استطاعوا القدوم إلى المعمل في تمام الساعة الثامنة والنصف صباحًا أم لا.

أفكار ناتجة عن الإرهاق

إن الفكرة التي تقول إننا نكون أكثر إبداعًا عندما نكون متعبين تقدمت خطوة إلى الأمام عندما حاول الناس الاستفادة من الحالة الواقعة بين اليقظة والنوم، وتسمى هذه الحالة الانتقالية بين النوم واليقظة بالحالة سابقة للاستيقاظ، وهذه الحالة هي المرور بالحالة الانتقالية بين اليقظة والنوم.

ومن أشهر مؤيدي هذه الفكرة "سلفادور دالي" و "توماس إديسون"، وهما شخصان من غير المتوقع منهما ذلك، ولكنهما كانا - كل في مجاله - معروفين بشغفهما بتحديهما حدود قدراتهما. لقد اكتشفا أن الحالة الانتقالية التي تسبق النوم مباشرة، تعتبر منبعا ممتازًا للأفكار

الجريئة.

الواقع أنهما استخدما طرقًا متشابهة جدًّا لتأكيد استيقاظهما بمجرد أن يدخلا في النوم، حتى يستطيعا تسجيل أية أفكار توصلا إليها.

كان "إديسون" يأخذ غفوة فوق المقعد وهو يحمل كرات معدنية في يديه، وبمجرد أن ينام، تسترخي قبضتا يديه فتسقط الكرات، وتوقظه، ويذكر أن عقله وقتها يكون مليئًا بالانطباعات وفي أغلب الأحيان تأتيه فكرة جديدة للبحث.

أما "سلفادور دالي" فكان يغفو على مقعده حاملًا مفتاحًا بيده اليمنى وتحته، طبق معدني مقلوب، وبمجرد نومه يسقط المفتاح فوق الطبق ليوقظه. وفي كتابه *The 50 Secrets of Magic Craftsmanship* وصف التجربة كالآتي: "... هذه اللحظة القصيرة التي تكاد فيها تغيب عن وعيك والتي لا تستطيع فيها التأكد من أنك نمت من الأساس هي كافية تمامًا، ونظرا لأنك بدنيًّا لا تحتاج إلى ثانية زيادة لكي تستعيد قدرتك على الإبداع بالقدر الكافي من الاسترخاء".

ولكنك لا تحتاج إلى القيام بكل هذا، حتى تمر بحالة ما بين النوم واليقظة. جرب أن تضبط المنبه قبل ميعاد استيقاظك بنصف الساعة. وعندما تغلق المنبه، حاول ألا تنام مرة أخرى وحاول أن تأخذ غفوة. وإذا غلبك النوم، فعليك أن تضبط المنبه على وضع الغفوة لكي يوقظك.

إن حالة شبه النوم هذه حالة رائعة تنعم فيها بشرود ذهنك وتدفق الأفكار من عقلك الباطن؛ ولكن حقيقة أن عقلك غير متيقظ بالمرة تجعل من الصعب عليه أن يتذكر الأفكار التي لديك؛ لذا تأكد من

وجود قلم وورقة أو هاتفك بجانب السرير، حتى يمكنك تسجيل أية أفكار تأتيك.



٤٢

أخبر الآخرين بمشكلتك

"العبرة في الكلام، لا في المتكلم".

حكمة عربية

هل سبق لك أن قمت بشرح مشكلة لأحد الأشخاص وقبل حتى أن ينطق، يلمع شيء في عقلك وتدرك حلها؟ إن مشاركة مشكلتك بصوت مرتفع تعد أداة قوية جدًّا غالبًا ما تساعدك على فهم المطلوب بدون أن يتفوه الشخص الذي تتكلم معه بشيء.

دمية الدب التي تومئ بالموافقة

وإليك قليلًا من فوائد التعبير عن مشكلتك:

١. يجعلها أكثر وضوحًا

بإعلان مشكلتك بصوت مرتفع تكون مجبرًا على ترتيب كل المعلومات المتعلقة بالمشكلة بداخل عقلك، وهذا أيضًا يبعد المشكلة عن أية مؤثرات عقلية عاطفية تشكك في قدرتك أو تخيفك من المواعيد النهائية للتسليم أو تصيبك بالقلق من الفشل المحتمل.

٢. يبسط المشكلة

إن افتراض أن الشخص الذي تشرح له المشكلة لديه معلومات قليلة عن الموضوع أو ليست لديه معلومات على الإطلاق، يجبرك على التفكير في جوهر المشكلة ويجعلك تشرحها بأبسط وأوضح طريقة ممكنة.

٣. يساعدك على التفكير في المشكلة، وليس في الحل

بدلًا من استهلاك كل طاقتك في التركيز على الوصول إلى الحل، يمكنك التركيز على المشكلة بمزيد من صفاء الذهن، وهذا يبعدك عن ضغط البحث عن إجابة، ويمكن أيضًا أن يساعدك على الوصول إلى

معلومات مختلفة أو مهملة.

٤. يحفز مزيدًا من المناطق بداخل المخ

إن التلفظ بالمشكلة بصوت مرتفع يحفز مناطق عديدة في المخ بدرجة تفوق مجرد التفكير في المشكلة، وهذا يولد فرصًا كثيرة لإنشاء روابط جديدة، وهذا هو السبب وراء عملها بأداء أفضل بكثير من مجرد تخيلك أنك تخبر شخصًا ما بالمشكلة.

الحديث إلى البطة المطاطية

أعرف أن الحديث إلى "البطة المطاطية" قد يبدو شكلًا جديدًا من أشكال التعذيب، ولكنها حقًّا مجرد نسخة ساكنة من دمية الدب التي تومئ بالموافقة، فبدلا من أن تخبر أحدًا بمشكلتك، أخبر بطة مطاطية.

هذا المفهوم شائع في مجال تطوير البرمجيات وأحيانًا يعرف بمصطلح "تشخيص أخطاء البطة المطاطية"، وهو أن تكون لديك بطة مطاطية بجوار حاسوبك وعندما تكون لديك مشكلة لا تستطيع حلها، تشرحها لبطتك المطاطية، والحديث إلى البطة المطاطية له فوائده:

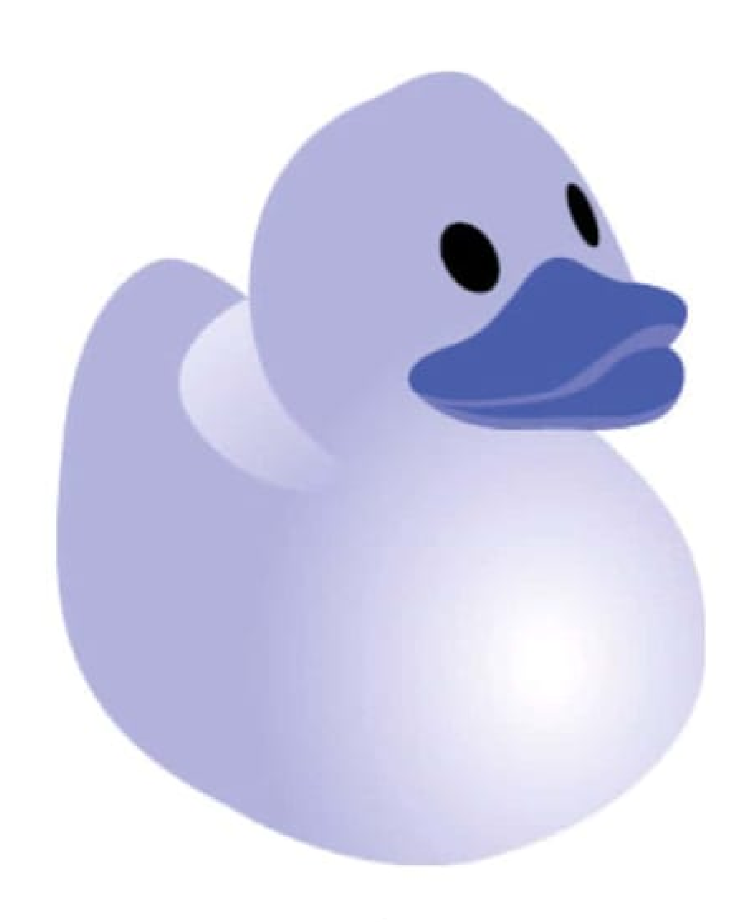
البط المطاطي لا يفعل أيًّا مما يلي:

- لا يقول إنه مشغول جدًّا ويطلب منك أن تعود في وقت لاحق.
- لا يقاطعك عند نقطة مهمة ويجعلك تفقد استرسالك.
- لا يكون لدية اجتماعات يذهب إليها.
- لا يتثاءب.

لكن إذا وجدت أن فكرة التحدث إلى بطة مطاطية أمر محرج، فيمكنك أن ترسلها بالبريد الإلكتروني. اكتب المشكلة في رسالة ترسلها إلى البطة أو إلى شخص تعرفه. بالرغم من أنك لن ترسلها، فإن تخيل أن أحدًا ما سوف يقرؤها سيساعدك على شرح المشكلة بوضوح وببساطة قدر الإمكان.

فالتحدث إلى شخص أو إلى شيء عن مشكلتك يمكن أن يكون كافيًا لمساعدتك على إيجاد إجابة، وسواء كان يعني التحدث إلى دمية دب تومئ بالموافقة أو إلى بطة مطاطية، فهذا أقل إحراجًا من أن تخبر مديرك بأنك لا تستطيع حلها.

> **فالتحدث إلى شخص أو إلى شيء عن مشكلتك يمكن أن يكون كافيًا لمساعدتك على إيجاد إجابة**



جرب تأجيل حل المشكلة لليوم التالي

"هل سبق لك أن لاحظت أن ما كان مظلمًا ومعقدًا بالنسبة لك في الليلة الماضية يمكن حله بسهولة في صباح اليوم التالي؟".

ألكسندر جراهام بيل

لقد تحدثت بالفعل عن الآثار السلبية الناتجة من عدم الحصول على نوم هادئ بالليل في الفصل الثالث والعشرين، لكن ماذا عن الآثار الإيجابية لنوم الليل الهادئ؟

أحد أهم الأشياء هو أنك تنام. ما أعنيه هو القشرة الأمامية الجبهية، وهي المسئولة عما يجعلك ما أنت عليه، فهي تمثل شخصيتك وقراراتك وضوابطك الاجتماعية، والتي تسترخي وقت نومك، والليل هو الوقت الذي يكون فيه عقلك الباطن متحررًا، ويمكنه أن يقوم بعمله دون مقاطعات.

والجزء الواضح من هذا هو التدبر في أحداث اليوم ووضعها في الذاكرة طويلة المدى. لكن أيضًا، إن كان عقلك مشغولًا بمشكلة ما، فإن اللاوعي سيعمل على حلها. ربما تبدو المشكلة لا يمكن تخطيها عندما تذهب إلى النوم، ولكن عندما تستيقظ، فإنها لا تبدو بهذا السوء.

إذا كان عقلك مشغولًا بمشكلة ما، فإن اللاوعي سيعمل على حلها

وإليكم الجزء الذي يسبق الاقتباس الذي أوردناه لـ "جراهام بيل" في أعلى الصفحة: "أنا مؤمن بالتفكير العقلي اللاواعي، فالعقل يعمل

طوال الوقت، بالرغم من أننا لا نعلم هذا، وفي أثناء الليل، يتابع العقل ما كنا نفكر فيه في النهار. حين أعمل مدة طويلة على شيء واحد، أتأكد من جمعي كل الحقائق حوله ثم أترك العمل عليه؛ وغالبًا ما كنت أتفاجأ بالنتائج".

إن كان عقلك الباطن مدركًا أن عقلك الواعي يعمل بجد على حل مشكلة، حين يأتي الليل، يبذل كامل طاقته في حلها؛ ولكن مثلما يحدث في "لحظة الإلهام المضيئة" في أثناء النهار، يحتاج عقلك الواعي إلى أن يعمل بجد على حل مشكلة، وإلى أن تكون شغوفًا بإيجاد حل لها كي يعمل عقلك الباطن على ذلك.

ولنأخذ قصة الأطفال الكلاسيكية *The Elves and the Shoemaker* كمثال حيث يضع صانع الأحذية المفلس آخر قطعة من الجلد، وفي الليل يأتي له أولاد صالحون يصنعون من تلك القطعة حذاء جميلًا.

أحيانًا يتضح لك حل المشكلة في الصباح ، أو على الأقل الاتجاه الذي تحتاج إلى اتخاذه لحلها، وأحيانًا يأتيك في أحلامك، وفي كلتا الحالتين، تأكد دائمًا من أنك تدون أية أفكار تأتيك بمجرد استيقاظك، وإلا فسوف تختفي.

إذا استطعت تذكر أحلامك، فإنه يمكنك إذن أن ترى اللاوعي وهو يعمل. إن أحلامنا، حتى إن لم نكن مسيطرين عليها، تفيد كثيرًا في حل مشكلاتنا، والسبب في هذا هو أنه عندما نحلم، ندخل في مرحلة حركة العين السريعة، والتي ثبت أنها موصل جيد للمنطق السلس والفكر المرن.

اختبر الباحثون قدرة المشتركين على حل الألفاظ المقلوبة وهم مستيقظون من نوم حركة العين السريعة (الحلم)، مقارنة بالوقت

الذي يكونون فيه مستيقظين من النوم الطبيعي. في حالة الاستيقاظ من نوم حركة العين السريعة، أدوا عملًا أفضل بنسبة ٣٢٪ في حل الألفاظ المقلوبة.

وإليكم بعض الأمثلة للأفكار العظيمة التي تولدت من الأحلام:

فرانكنشتاين

في ليلة باردة في عام ١٨١٦، تجمع مجموعة من الأصدقاء حول المدفأة في فيلا تطل على بحيرة جنيف. كانت المجموعة تضم المضيف وهو اللورد "بايرون"، وبصحبته "جون بوليدوري" و "بيرسي شيلي" وخطيبته "ماري جودوين"، التي أصبحت بعد الزواج تحمل لقب "ماري شيلي". استمتعوا معًا بقراءة قصص الخيال واقترح "بايرون" منافسة في تأليف قصة خيالية، ولعدم قدرة "ماري جودوين" الشابة على التفكير في قصة أصابها القلق: "هل فكرت في قصة؟ كان يوجه لي هذا السؤال كل صباح، وكل صباح كنت أجيبه بالسلب وأنا أشعر بالخزي".

لم تأت الفكرة من فراغ، فقد ظلت تفكر بها عدة أيام حتى جاءت ليلة، حلمت فيها بمخلوقات شريرة".

ماكينة الخياطة

أحيانًا تختبئ الفكرة المبتكرة داخل حلم، ففي عام ١٨٤٥، قال "إلياس هاو" مخترع ماكينة الخياطة إنه كانت لديه بالفعل فكرة الماكينة التي تلتحق بها إبرة تخترق قطعة قماش، ولكنه لم يستطع أن يكتشف كيف تعمل بالضبط، ورأى في منامه، كأن أناسًا يستعدون لطبخه وكانوا يرقصون حول النار ويلوحون بأسهمهم. لاحظ "هاو"

ثقبًا صغيرًا في رأس كل سهم. عندما استيقظ ظلت فكرة السهم المتحرك لأعلى وأسفل والثقب بداخل الرأس مسيطرة على عقله، وهذا أعطاه فكرة مرور الخيط عبر طرف الإبرة الذي يخترق القماش، لكنها ليست على غرار الإبر المستخدمة في الخياطة اليدوية حيث يكون ثقب الإبرة على الطرف الآخر.

جوجل بيج رانك

عندما كان "لاري بيج" خريجًا في جامعة ستانفورد في عمر ٢٢، استيقظ في منتصف الليل على حلم. شاهد فيه، أنه استطاع بشكل ما تحميل شبكة إنترنت كاملة وبتجربة الروابط الموجودة بين الصفحات، شاهد معلومات العالم بطريقة جديدة تمامًا، وما دونه "بيج" في تلك الليلة أصبح أساسًا للحسابات الخوارزمية التي أسماها "بيج رانك" واستخدمها لتشغيل محرك بحث جديد يسمى "باك رب". وقد لاقى اسم "بيج رانج" نجاحًا لم يحظ به اسم "باك رب".

ومرة أخرى، لم تأت هذه الأفكار من فراغ. فقد استمات هؤلاء الأشخاص الثلاثة في إيجاد حلول لمشكلاتهم.

النوم، فرصة محتملة لحل المشكلة

هناك وسيلة لمساعدة عقلك الباطن على العمل من أجلك: ضعه في تحد. ربما يبدو هذا سخيفًا، ولكنه فعال. إذا شغلت عقلك في مهمة قبل أن تذهب للنوم مباشرة، إذا لم تحل فمن المؤكد أنها سوف تتضح أكثر في الصباح، ولنقل على سبيل المثال، إنك تعيس في وظيفتك ولا تعرف هل عليك تركها أم لا. عندما تفكر في هذا في أثناء النهار، يرتبك عقلك الواعي بسبب الآراء والمشاعر المختلفة

حول الموضوع، وهذا يشبه الجلوس حول مائدة تتكون من عشرين صديقًا يناقشون الموضوع. جميعهم يريدون المساعدة، لكن كل الآراء المختلفة تجعلها مسألة استحواذ.

إذا وضعت المشكلة في عقلك الباطن لكي يعمل عليها، فسيتمكن من الحصول على كل الحقائق والمعلومات المتعلقة بها، ويمكنه العمل بهدوء على حلها.

١. أولًا، قبل أن تذهب للنوم، أمض ثلاثين دقيقة في التفكير باسترخاء في المشكلة أو القضية.

٢. وعندما تستعد للنوم، دوِّن المشكلة ووجه أسئلة بصوت مرتفع إلى عقلك الباطن. أيضًا ضع ميعادًا نهائيًّا لحلها. إن الكثير من الضغط يولد التوتر؛ أنت لا تحتاج لأن تسهر لكي تفكر في المشكلة، فنتيجة ذلك فقط أن المشكلة ستظل معلقة في عقلك الواعي ولن تحل أبدًا؛ ولكن قدرًا يسيرًا من الضغط يمكن أن يفيد؛ لذا حدد وقتًا تريد فيه الإجابة عن الأسئلة، وباستخدام المثال الذي ذكرته من قبل، قل بصوت مرتفع واكتب: "أنا تعيس في وظيفتي وأريد أن أعرف ماذا عليّ أن أفعل. أريد الإجابة بحلول الساعة ٧:٠٠ صباحا حين أستيقظ".

٣. عندما تستيقظ، دوِّن أية أفكار لحظية أو أحلام واضحة يمكنك تذكرها؛ ولكن لا تقلق إذا لم تبد الإجابة واضحة. خذ حمامًا، والذي كما أشرنا من قبل يمكن أن يكون نشاطًا منتجًا تتدفق فيه أفكار العقل الباطن.

٤. بعد ذلك اصنع لنفسك كوبًا من الشاي أو فنجانًا من القهوة واجلس على مقعد مريح ومعك قلم وبعض الورق. الآن اكتب ولمدة نصف

الساعة فقط. لا تفكر كثيرًا فيما تكتبه، أو كونه ذا معنى أم لا. فقط دوِّن أفكارك على الورق.

٥. بعد قراءتك ما كتبته، اترك لعقلك الواعي مهمة تفنيد ما كتبت.

سوف تتفاجأ حقًّا بمدى وضوح الأمور بعد قضاء ليلة من النوم المريح.

٤٤

ضع خططًا لمعالجة الفشل المتوقع

"ربما لا يكون النقد مقبولًا، ولكنه ضروري، فهو يقوم بدور الألم نفسه في جسم الإنسان، حيث ينبهه إلى علته".

ونستون تشرشل

تدور أحاديث كثيرة هذه الأيام حول الفشل، مثل الفشل مفيد، أو افشل وقم من فشلك سريعًا. الفكرة بوضوح هي أنه من الأفضل أن تقع في الأخطاء مبكرًا وتتعلم منها؛ ولكن لماذا لا تتعلم قبل ارتكاب الأخطاء؟

هذه هي فكرة الفشل المتوقع، والتي ابتكرها "جاري كلين" رجل الاقتصاد وعالم النفس البارع الذي اشتهر بعمله في مجال اتخاذ القرارات الواقعية. حقًّا فإن الفكرة في منتهى السهولة. تخيل زمنًا في المستقبل بعد أن يبدأ عملك أو مشروعك أو فكرتك، وفي هذا المستقبل التخيلي تفشل فكرتك بالكامل. "باختلاف جلسات النقد النموذجية، والتي يسأل فيها أعضاء فريق المشروع عن الخطأ الذي سوف يقع، بل تعمل فكرة الفشل المتوقع على افتراض أن المشروع

"قد فشل بالفعل".

يحتمل الآن أنك تفكر: أليس هذا أمرًا سلبيًا جدًّا؟ ألم تبدأ كل الأعمال الناجحة بأشخاص يحملون طاقات إيجابية يؤمنون بأنه لا شيء مستحيل وأن الفشل ليس اختيارًا؟

هذا صحيح بدرجة معينة، ولكن المشروعات الناجحة أيضًا هي المشروعات التي لا تعاني الخلل في أي جزء فيها.

لا ينجو سوى ٥٠ ٪ فقط من الأعمال التجارية في السنوات الخمس الأولى من بدايتها؛ لذلك فمن المهم أن تكون فكرتك جيدة وقوية قدر الإمكان.

ومرة أخرى فإن هذا التمرين لا يقتصر على المشروعات الكبيرة كالأعمال التجارية؛ بل يمكن أن يكون ذلك مجرد عرض تقديمي لعميل، أو حتى على المستوى الشخصي مثل التحضير لعطلة عائلية، وبطريقة ما، تكون كيفية تحضير الآباء للرحلات أفضل بكثير من كيفية بدء أشخاص كثر لمشروعاتهم الجديدة في عالم الأعمال التجارية. فكما ترى، الآباء يقلقون؛ ويتوقعون الأسوأ. "ماذا يحدث لو أمطرت طوال اليوم؟" (وتكون عطلة إنجليزية خاصة)، "ماذا يحدث لو أصيب الأطفال؟" أو "ماذا يحدث لو وجدوا الرحلة طويلة جدًّا؟".

المشروعات الناجحة أيضًا هي المشروعات التي لا تعاني الخلل في أي جزء فيها

وفي حين أن كثيرًا من أصحاب الأعمال ينشدون حماس جميع العاملين تجاه المشروع وإيجابيتهم، حيث يفكرون بالفعل في كيفية

إنجاحه؛ يفكر الآباء في الخطأ الذي يمكن أن يحدث.

وهذه بالضبط هي فكرة الفشل المتوقع. إذا استطعت تخيل الخطأ المحتمل وقوعه، فيمكنك إصلاحه حتى قبل أن يحدث.

إذا استطعت تخيل الخطأ المحتمل وقوعه، فيمكنك إصلاحه حتى قبل أن يحدث

الآن ربما تقول: حسنًا، هذا مجرد تخطيط، أليس كذلك؟ ولكن تأثيره الفعلي يمتد لما هو أبعد من التخطيط. فعندما تخطط، تتخيل مشروعك في المستقبل، ولكن يصير لديك تحيز معرفي؛ لذا فأنت تتخيله ناجحًا. وعندما تتخيل مستقبل مشروعك، فأنت بديهيًا تريده ناجحًا؛ لذا فأنت تفكر فيه في ضوء إيجابي.

التأكيد على السلبي

في إستديوهات بيكسار هناك فكرة أسموها "الثقة بالعقل"، وقد شرح "إدوين كاتمول" في كتابه *Creativity Inc* . كيف بدأ العمل بخمسة رجال رئيسيين حتى أنتج فيلم *Toy Story* ، واستمر النجاح، مع وجود قاعدة ذهبية وهي: الإخلاص.

يقول "إدوين" إنه في البداية، كانت كل أفلام بيكسار "سيئة"، وما فعلته فكرة الثقة بالعقل كان مناقشة الفيلم الحالي بصدق وصراحة تامة. دون وجود للأنانية؛ كل شخص يحاول فقط أن يطور من الفيلم بقدر الإمكان، ودون وجود للسلطة كذلك؛ لذا بعد كل جلسة كان المخرج والمنتج يأخذان الاقتراحات بعين الاعتبار وبدون أي ضغط. ولكنهما وجدا أنه من الأفضل معرفة المشكلات الموجودة من زملائهما حيث لا يزال هناك وقت لحلها، بدلًا من معرفتها من

الجمهور بعد فوات الأوان.

أنا واثق بأن معظم الشركات ستكون سعيدة إذا جنت النجاح الذي حققته شركة أفلام بيكسار؛ ولكن للأسف لا تتمتع جميع الشركات بعقلية متفتحة وغير أنانية.

ولكن حتى في المؤسسات التي تعاني الأنانية المفرطة، يمكن أن يعاد ابتكار مبادئ بيكسار القائمة على الثقة بالعقل باستخدام فكرة الفشل المتوقع. وبشكل أساسي، يعطي هذا تصريحًا لأي شخص لإبداء التعليقات السلبية.

إن تخيلك أن مشروعك فاشل تمامًا له تأثير سحري، وهذا ينطبق خاصة على العمل التجاري حينما يكون هناك مجموعة من الأشخاص مشتركين في مشروع ما، فهذا يزيل الضغط عن الأشخاص الذين يقلقون من ظهورهم بمظهر الخائنين بسبب إعرابهم عن مخاوفهم، وهذا يحول الأمر إلى منافسة في إيجاد أكثر سبب مقنع لفشل المشروع. يقول "كلين": "إنها طريقة خادعة لجعل الناس يفعلون العكس، فهو تفكير ذو وجهين يساعد على تجنب مواجهة المشكلات فيما بعد".

وقد أثبت هذا "الاستبصار السابق لأوانه" فاعليته، كما أثبت البحث الذي أجراه "ميتشل وروسو وبنينجتون" أن تخيل حدث قد وقع بالفعل، يزيد من القدرة على اكتشاف الأسباب الكامنة خلف وقوع حدث في المستقبل بنسبة ٣٠٪.

كما أثبت الأكاديمي "كارل ويك" أن السبب في فاعليته هو الهوس المعرفي، فنحن نجد أنه من الأسهل تخيل الأحداث المقبلة الخاصة بمنتج واحد مقارنة بمنتجات عديدة.

فتخيل فشل المشروع يساعدنا حقًّا على التركيز، وبدلًا من السؤال عما يمكن أن يحدث خطأ، تسأل ما الخطأ الذي حدث، وفي ذلك اختلاف دقيق يحرر عقلك ويحقق نتائج أفضل. يقول "دانيال كانمان" الحائز على جائزة نوبل: "الفضيلة الأساسية للفشل المتوقع هو تبرير الشك".

الشكوى المجازة

والأمر الجيد بشأن فريق العمل الذي يعمل بجد على إيجاد أسباب لفشل المشروع هو قدرتهم على اكتشاف أسباب غامضة نسبيًّا، والتي عادة لا يفكرون فيها.

وإليك مثالًا يعطيه لك "جاري كلين": في أثناء جلسة عقدت في واحدة من أكبر الشركات الأمريكية، كان تبرير أحد الموظفين الإداريين في "فشل" مشروع للاستدامة البيئية تقدر قيمته بمليار دولار هو تضاؤل الفائدة بعد تقاعد المدير التنفيذي، بينما قام آخر بتعليق أسباب الفشل على تضخيم عدد الأسهم بإصدارات جديدة بعد قيام وكالة حكومية بمراجعة سياساتها.

إذن كيف تدير جلسة الفشل المتوقع؟

١. اجمع فريقك واجعلهم يتخيلون أن المشروع الذي تكدحون في العمل عليه، قد بدأ ولكنه فشل فشلًا ذريعًا.

٢. أعط كل شخص خمس دقائق لتدوين أي سبب محتمل في رأيهم لهذا الفشل، خاصة الأسباب التي لا يشار إليها عادة بسبب الخوف من اعتبارك شخصًا سلبيًّا أو غير مهذب.

٣. وبعد ذلك، يطلب رئيس الجلسة من كل عضو في الفريق قراءة

سبب واحد مما كتبه، بحيث يذكر كل شخص سببًا مختلفًا حتى تسجل جميع الأسباب.

٤. بعد الجلسة، يقوم مدير المشروع أو الفريق الأساسي بمراجعة قائمة الأسباب.

٥. يُعْقَدُ اجتماع آخر للنظر في أكثر جوانب المشكلة ترجيحًا، وتناقش طرق تقوية المشروع وتحسينه.

ولا تعتقد أنك لمجرد كونك ناجحًا في الماضي، سوف تستمر في النجاح، فدومًا يجب وضع مشروعك تحت المجهر. هذا هو ما تفعله إستديوهات بيكسار مع كل فيلم جديد من أفلامها، وهذا هو سبب نجاحها.

لا تتحل بالحكمة بعد وقوع الحدث، بل كن حكيما قبل حدوثه!



٤٥

قدمها في شكل قصة

" نخبر أنفسنا بالقصص كي نعيش".

جوان ديديون

قال الأب: "والآن يا أطفال، ماذا عن مشاهدة قصة لطيفة على الباوربوينت قبل النوم؟" أمر لا يمكن أن تسمع به في أي وقت قريب. لن يجلس الأطفال أمام عرض باوربوينت، إذن لماذا يفعل الكبار؟ هل لا نزال نجده ممتعًا؟ بالطبع لا.

إن كان بإمكانك بعث الحياة في قصة للأطفال، ستحظى بجمهور مزهل. ولكن إن لم تستطع جذب انتباههم بما يكفي، سيشعروا بالملل ويفقدوا الاهتمام بعرضك سريعا. والأمر نفسه ينطبق على البالغين؛ لكنهم فقط مهذبون بعض الشيء.

طوفان من النقاط الرئيسية

الجدل الواضح حول العروض التقديمية هو أن كثيرًا منها يحتوي على معلومات كثيرة تحتاج لتوصيلها؛ ولكن ما أهمية الحصول على كل تلك المعلومات إذا لم يتذكرها أحد؟

مرت "جيسيكا لورانس" من شركة نيويورك تيك ميت آب بمشكلة. لقد كانت تكافح مع زملائها في التواصل مع شركة تقنيات عن حاجة الشركة إلى نظام إدارة علاقات العملاء (CRM). كانت المعلومات كثيرة، لكنهم أرادوا تنفيذ عرض تقديمي شائق.

ما أهمية الحصول على كل تلك المعلومات إذا لم يتذكرها أحد؟

لقد احتاجت إلى طريقة جديدة لتوصيل فكرة أن هناك شيئًا معطلًا - شيئًا يمكن أن يكون أفضل من ذلك بكثير؛ لذا فقد بدأت في تدوين مستند (وورد) يقول: "كان يا ما كان ..."، ثم أنهت الجملة: "كان هناك مجلس لفتيات الكشافة يتمتع بنظام إدارة عملاء مدهش".

مضت "لورانس" تكتب قصة خيالية كاملة، بها شخصيات عديدة يعملون في مجلس فتيات الكشافة الذي يتمتع بنظام إدارة عملاء مثالي يقوم بعمل كل شيء تريده هي وزملاؤها. كان الواقعي في القصة هو سلوك الناس، وكيف يمكن أن تتلاءم برامج الحاسوب مع

حياتهم.

واستعادت ذكرياتها قائلة: "أعرف بعض الأشخاص ممن قد يجدون ذلك غريبًا جدًا، ولكني لا أبالي. كنت فقط أحاول حل المشكلة".

ثم أرسلت القصة إلى المستشارين التكنولوجيين، وأعجبتهم.

السبب في جاذبية القصة الكبيرة هو ببساطة: أنها تحفز مناطق كثيرة بداخل المخ. فسواء كنا نقرأ عن تجربة أو نجابهها في حياتنا الواقعية، يبدو أن المناطق العصبية نفسها تتم استثارتها في كلتا الحالتين.

عندما نشاهد عرض العروض التقديمية، لا تحفز سوى منطقتين في المخ فقط: منطقة بروكا ومنطقة فيرنيك، وهما منطقتا المخ اللتان تفسران الكلمات المكتوبة. ولكن العلماء اكتشفوا أن الرواة يشغلون مناطق بالمخ ترتبط بما حدث في القصة، مشيرين إلى سبب أن تجربة القراءة يمكن أن تشعرك بالحيوية، فكلمات "عطر" و"قرفة" و "قهوة"، على سبيل المثال، تثير رد فعل لا يقتصر فقط على منطقة المعالجة اللغوية في المخ، بل على الأجزاء المخصصة للتعامل مع الروائح كذلك.

السبب في جاذبية القصة الكبيرة هو ببساطة: تحفز مناطق كثيرة بداخل المخ

أيضًا إن كان بإمكانك أن ترسم صورة في عقول الناس، سواء مكتوبة أو منطوقة، فإن تأثير ذلك يكون قويًا. أفاد فريق بحث من جامعة إيموري في كتاب *Brain and Language* أنه في معاملهم عندما يقرأ الخاضعون للبحث شيئًا به صورة استعارية تتحدث عن

الملمس، تنشط قشرة المخ الحسية المسئولة عن اللمس. تقوم استعارات مثل "كان المغني ذا صوت مخملي" أو "له يدان قاسيتان كالجلد المدبوغ" بتنشيط قشرة المخ الحسية، بينما لا تنشطها العبارات التي تتناغم مع المعنى، مثل: "المغني له صوت ناعم جميل" أو "له يدان خشنتان". وجد أيضًا أن الصور الاستعارية مثل: "يوم عصيب" صارت مألوفة جدًّا حتى إنها تعامل ببساطة مثل الكلمات العادية، فلا تنشط مناطق مختلفة من المخ مثل الاستعارات الأخرى الأقل شيوعًا.

أجرى "جون بارغ" من جامعة ييل و "لورانس وليامز" من جامعة كولورادو، سلسلة من التجارب للكشف عن تأثير الصور الاستعارية في النصوص على تفكيرنا.

كان على المتطوعين أن يخوضوا إحدى التجارب، مؤمنين بأن عليهم البدء في التجربة بأسرع وقت. في الواقع، تبدأ التجربة عندما يبدو أن المختبر يكافح مع مجلدات كثيرة، ويطلب من المتطوعين أن يمسكوا لوقت قصير بأكواب القهوة؛ حيث إن خدعة التجربة الرئيسية تكمن في كون القهوة ساخنة أو مثلجة، ثم قرأ الخاضعون للتجربة وصفًا لبعض الأفراد، فاتضح أن من أمسكوا بالأكواب الأكثر سخونة، مالوا إلى تقييم الأفراد بأنهم يتمتعون بشخصيات دافئة، بالرغم من عدم وجود أي تغيير في تقييمهم للصفات الأخرى.

بث الحياة في قصة

السبب في أن القصص لها تأثير علينا يكمن في كيفية جذبنا.



ومثال جيد على ذلك هو كيفية تجسيدنا للأشياء. إنها غريزتنا الفطرية في نسج قصة حول الأشياء. إن الدراسة الكلاسيكية التي أجراها "فريتز هايدر" و "ماري آن سيمل" في عام ١٩٤٤، في كلية سميث بولاية ماساتشوستس، قد أثبتت نظريتهما بدقّة. حيث عرض عالما النفس على الأشخاص فيلم رسوم متحركة يتضمن مثلثين ودائرة يتحركون حول مربع (/ trbq . org / play) وسألا المشتركين عما حدث. وصف الخاضعون للتجربة المشهد بأن الأشكال لها نيات ودوافع؛ على سبيل المثال: "الدائرة تطارد المثلثات". ومنذ ذلك الحين أكدت دراسات كثيرة على نزعة البشر لنسج شخصيات وحكايات حول أي شيء نراه حولنا في العالم.

وسبب آخر لارتباطنا الكبير بالقصص هو أننا نتذكر المعلومات بشكل أفضل من خلال قصة. قبل الكلمة المكتوبة، كان يتم نقل كميات

ضخمة من المعلومات عبر الأجيال عن طريق حكي القصص. إن تأليف قصة هو الطريقة التي يستخدمها "بن بريدمور" بطل ذاكرة العالم في تذكر ترتيب ورق اللعب في ٢٥ ثانية، فلقد كان يضع الكروت في عقله بترتيب معين بطريقة مألوفة بالنسبة له. وفي طريقه بعد ذلك كان يرى الكروت الواحد تلو الآخر داخل عقله.

نحن نعيش من خلال قصص. كل يوم نقابل فيه أحدًا، نبدأ بنسج قصة حوله أو حولها في عقولنا. إن حكي القصص يؤثر كثيرًا في خبرة الإنسان، ذلك أن القصص الشخصية والثرثرة تشكل ٦٥٪ من الحديث.

عندما نسمع قصة، نحاول في الحال أن نربطها بشخص مر علينا من قبل، وبينما نكون منشغلين بالبحث عن خبرة مشابهة في عقولنا، ننشط منطقة بداخل المخ تسمى الفص الجزيري، والتي تساعدنا على التواصل مع خبرة مشابهة كأن تكون ألمًا أو فرحًا أو اشمئزازًا.

ولأن عقولنا تبتكر القصص، فهي تستوعبها بيسر أكبر من بقية المعلومات الأخرى. ومؤخرًا أشارت دراسات علم النفس إلى أن الناس يستقبلون الأفكار بدرجة أكبر عندما يستمعون إلى القصص مقارنة بسماع معلومات واقعية.

ولأن عقولنا تبتكر القصص، فهي تستوعبها بيسر أكبر من بقية المعلومات الأخرى

نحن لا نتخيل القصص فقط: بل نختبرها.

نحن لا نستمع إليها فقط: بل نشعر بها.

لذلك، إن كانت لديك رسالة مهمة وتريد توصيلها لأشخاص ترغب في تجاوبهم معها وتذكرها، فاترك العروض التقديمية جانبًا، واحكِ قصة.

النهاية



يتألف عقلك من
١٠٠ مليار
خلية عصبية

و١٠٠ تريليون موصل عصبي
وأنت تستخدم ٥٪ منها فقط،
حان الآن الوقت لكي تستعيد السيطرة على
كل فكرة وكل تصرف
يضيف إلى عقلك
فكّر وتصرف بحكمة
كن محبًّا للاطلاع
كن لطيفًا
كن هادئًا

تعريف بالمؤلف



يعمل نيل بافيت كاتبًا ومدربًا على الإبداع، وهو شغوف بمساعدة الآخرين على اكتشاف طاقاتهم الإبداعية وإدراكها.

في أثناء رحلة البحث عن طاقاته الإبداعية ألَّف كتابًا يوضح فيه العملية الإبداعية، أسماه *How To Be Creative* ، كما عمل بالكتابة في مجال الإعلانات وفي التليفزيون، وفاز بجوائز مهمة كثيرة في هذه المجالات. وبالإضافة إلى ذلك، فقد ألَّف فيلمًا قصيرًا رشح لجائزة بافتا (جائزة الأكاديمية البريطانية للأفلام)، كما عمل ممثلا في العروض الكوميدية الحيَّة.

بالإضافة لعمله كاتبًا، فهو يقوم حاليًّا بالإشراف على ورش عمل في مجالات الإبداع، واختراق العقل، وترويج العلامات التجارية.

لمزيد من المعلومات زوروا موقع www.thelightbulbidea.com

أو راسله على البريد الإلكتروني neil@thelightbulbidea.com

شكر وتقدير

في البداية أود أن أشكر زوجتي كاليا على كل ما قدمته لي لإخراج هذا الكتاب، كما أشكر ابني هاري على بقائه للعمل معي طوال عطلات الصيف.

وأود أن أشكر والدتي على كل دعمها وتشجيعها إياي، وكذلك أخويَّ أندرو وجيمس وأيضا كريج ستورتي و روي ميمان و جان سيمونس على جميع أفكارهم وآرائهم.

أحب أيضًا أن أشكر هولي و جيني و فيكي و سام و إيما وكل فرد يعمل في شركة كابستون على جعل هذا الكتاب حقيقة.

وأخيرًا، أتوجه بالشكر لجميع علماء الأعصاب وعلماء النفس على تجاربهم وأفكارهم التي جعلت هذا الكتاب متاحًا؛ وأحب أن أشكر جميع المواقع الإلكترونية والكتَّاب وأصحاب المدونات الذين أطلعوني على أعمال هؤلاء العلماء:

دانيال كانمان وجاري كلين وماريا كونيكوفا وديفيد إيجليمان وآدم أتلر وجوليا كاميرون وأوليفر بوركمان ودان أريلي وماريا بوبوفا والموقع الإلكتروني brainpickings . com وإيريك باركر وشان باريش وبيلي بيث كوبر وإليزابيث سيجران ومجلة هارفارد بزنس ريفيو ومجلة النيويوركر ومجلة وايرد ومجلة تايم وشركة فاست وسلسلة مؤتمرات تيد وصحيفة نيويورك تايمز وموقع inc . com وموقع ٩٩ behance , u . com ومدونة هافينجتون بوست ومجلة أتلانتيك ومجلة ساينتفيك أمريكان مايند ومجلة نيوساينتست.

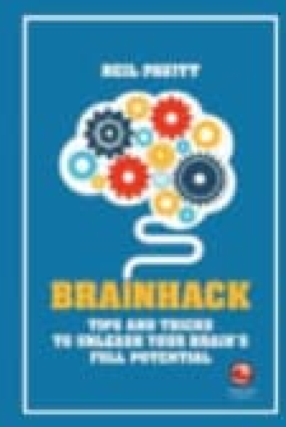
ملاحظات

"كل شخص يستطيع، إذا كانت لديه الرغبة، أن يقوم بتشكيل عقله

سانتياجو رامون إي كاجال

عالم الأعصاب الفائز بجائزة نوبل (١٨٥٢ - ١٩٣٤)





100 مليار خلية عصبية

100 تريليون رابط

وأنت تسيطر على 5% منه فقط.

والآن حان الوقت لاستعادة سيطرتك!

اخترق القوة السرية لمخك.

في *هذا الكتاب*، يمنحك مدرب الإبداع نيل بافيت نصائح وحيل لإعادة برمجة مخك - مطورًا المهارات والأفكار التي يمكنها تحسين الطريقة التي تتبعها في التفكير وحل المشكلات واتخاذ القرارات. فهذا الكتاب سيساعدك على:

- التفكير بصورة أذكى
- التحلي بمزيد من التركيز
- اكتشاف المناهج الإبداعية لحل المشكلات
- توليد أفكار بواسطة أساليب مبتكرة
- إزالة عقبات المخ

"كتاب تمهيدي عملي في فن حل المشكلات. في 45 "اختراقًا مخيًا" توجيهيًا، يكشف بافيت عن الطريقة التي يستطيع من خلالها كل واحد منا تحقيق مزيد من الاستفادة من مخه".

- باتريك كوليستر، مدير الابتكار، مجموعة ذا زو - جوجل بمنطقة أوروبا، والشرق الأوسط، وأفريقيا

تصميم الغلاف: وايلي
صورة الغلاف: ©gst/Shutterstock




ISBN 6281072091804

